

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

**El régimen tributario de las concentraciones de empresas :
su justificación y efectos**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Ramón Soler Amaro

DIRECTOR:

Enrique Fuentes Quintana

Madrid, 2015

EL REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS CONCENTRACIONES DE EMPRESAS: SU JUSTIFICACION Y EFECTOS.

Memoria de Investigación presentada para la obtención del grado de Doctor por Ramón Soler Amaro.

Director de la Investigación:

Dr. D. Enrique Fuentes Quintana.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Complutense de Madrid.

S U M A R I O

	<u>Pag.</u>
INTRODUCCION.	8
 CAPITULO I : LA POLITICA DE DIMENSION Y LA CONCENTRACION DE EMPRESAS.	 16
Sección 1 ^a . : La política de dimensión.	19
1.- Objetivos.	22
2.- Instrumentos y medidas para su apli cación.	31
a) Para la defensa de la competencia	31
b) Para impulsar el crecimiento del tamaño de las empresas.	33
- en relación con las empresas de nueva creación.	33
- en relación con las empresas ya existentes.	39
 Sección 2 ^a . : La concentración de empresas	 50
1.- Concepto.	51
2.- Clasificaciones económicas.	56
3.- Formas jurídicas de la concentración	60

	<u>Pag.</u>
CAPITULO II: LA DIMENSION DE LA EMPRESA.	69
Sección 1ª. : Conceptos previos.	73
1.- La dimensión y su medida.	73
2.- Concepto de empresa.	80
3.- La eficiencia y su medida.	82
Sección 2ª. : El problema de la dimensión.	85
1.- Economías y deseconomías de escala.	85
2.- La dimensión óptima.	101
3.- Estudios empíricos sobre la dimensión.	115
a) Investigaciones sobre el crecimiento de las empresas.	115
b) Investigaciones sobre la relación entre dimensión y eficiencia.	120
4.- Contrastación de la relación entre tamaño y eficiencia.	123
a) Métodos para su medición.	123
b) Especificación del modelo.	126
c) Datos empleados.	132
d) Estimación del modelo.	136
e) Resultados y conclusiones.	139
Sección 3ª. : El tamaño de la empresa en España y en otros países.	155

	<u>Pag.</u>
CAPITULO III: REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS CONCEN	
TRACIONES LIBRES.	169
Sección 1 ^a . : Operaciones sujetas.	172
1.- Proceso para una concentración.	172
2.- Las operaciones de las empresas en el sistema tributario.	190
3.- Determinación de las operaciones su jetas.	193
Sección 2 ^a . : Tributación de las operacio- ciones sujetas.	196
1.- Constitución o ampliación de la en- tidad resultante y traspaso de pa- trimonios.	197
2.- Obtención y distribución de plusva- lías.	209
a) Origen y determinación.	209
b) Plusvalías obtenidas por empre- sas individuales.	216
c) Plusvalías obtenidas por socieda des o entidades.	218
d) Distribución de plusvalías.	224
3.- Operaciones complementarias.	226

Pág.

Sección 3ª . : Incidencia del Sistema Tributario sobre las operaciones de concentración.	231
--	-----

CAPITULO IV: REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS CONCENTRACIONES PROTEGIDAS.	236
--	-----

Sección 1ª . Antecedentes legales.	241
------------------------------------	-----

Sección 2ª . Régimen vigente.	248
-------------------------------	-----

1.- COncentración plena por fusión o absorción.	248
a) Supuesto por concesión.	249
b) Requisitos necesarios	250
c) Beneficios que se otorgan	258
d) Tramitación de los expedientes	264
2.- Para otros tipos de concentraciones parciales.	268

Sección 3ª. : Régimen Tributario de las concentraciones de empresas en otros países	272
---	-----

CAPITULO V : RESULTADOS OBTENIDOS	285
-----------------------------------	-----

Pag.

<i>Sección 1^a.</i> : Efectos sobre la dimensión de las empresas.	289
1.- Número de empresas concentradas.	290
2.- Importancia económica de los procesos aprobados.	295
a) Dimensión de las empresas resultantes e incrementos de tamaño - producidos por la concentración.	295
b) Grado de vinculación entre las - empresas participantes.	303
3.- Causas de la insuficiente utilización del régimen especial.	305
<i>Sección 2^a.</i> : Clasificación de las operaciones de concentración efectuadas.	313
1.- Tipo de operaciones y forma jurídica de las empresas resultantes.	313
2.- Distribución territorial.	319
3.- Distribución sectorial.	323
<i>Sección 3^a.</i> : Evaluación de las exenciones y bonificaciones concedidas.	325

Pag.

CONCLUSIONES	334
--------------	-----

V O L U M E N S E G U N D O

APENDICE I : Datos empleados para la estimación de los modelos.	342
APENDICE II : Resultado de los distintos modelos econométricos.	363
APENDICE III: Datos sobre la dimensión de las empresas españolas	536
1.- Según el personal empleado.	539
2.- Según la cifra de negocios.	546
APENDICE IV : Datos de los expedientes de concentración que integran la muestra obtenida.	556
BIBLIOGRAFIA	588

INTRODUCCION °

INTRODUCCION

En los últimos años han proliferado las medidas de política económica tendentes a lograr la reforma de la dimensión de las empresas con el fin de adaptarla a las posibilidades de los nuevos mercados que han hecho su aparición a consecuencia del desarrollo económico y de la expansión del comercio exterior. Dentro del conjunto de estas medidas, que en casi todos los países han ido relegando a un segundo término la defensa de la libre competencia en los mercados, anteriormente objetivo prioritario de la política de dimensión empresarial, destaca la concesión de exenciones y otros beneficios tributarios a las operaciones de concentración de empresas.

A este movimiento no es ajeno nuestro país en el que desde la publicación de la Ley de 24 de Octubre de 1939, por la que se inició la protección fiscal a las fusiones de empresas y, sobre todo, a partir de la Ley de Presupuestos y Reformas Tributarias de 26 de diciembre de 1957, que estableció en su artículo 135 la autorización para conceder la exención

del Impuesto de Timbre, Derechos Reales y Emisión de Valores Mobiliarios a los actos de concentración de empresas, se han publicado numerosas disposiciones sobre esta materia, que han ido ampliando sucesivamente los beneficios concedidos a estas operaciones en dos direcciones complementarias.

Por una parte se ha ido extendiendo el ámbito de las operaciones protegidas abarcando supuestos que no constituyen propiamente procesos de concentración, elaborándose en realidad un concepto fiscal de concentración de empresas diferente y más amplio que el de la legislación mercantil.

Por otra parte se han ido ampliando también, de forma paulatina, los beneficios concedidos a estas operaciones. Así mientras en una primera etapa se buscaba únicamente la neutralidad impositiva a través de las exenciones con el fin de evitar los obstáculos que impedían o, al menos, dificultaban los procesos de concentración, posteriormente se intenta impulsar la realización de éstos mediante la concesión de estímulos positivos. Además la forma en que ha evolucionado la aplicación del régimen tributario especial de concentración de empresas ha supuesto en la práctica

una progresiva ampliación de los incentivos, por medio de una más generosa interpretación del concepto de plusvalía necesaria.

Este proceso se ha fundamentado en un estado de opinión que ha venido considerando de forma constante que uno de los principales problemas de la empresa española, y no solamente de la empresa industrial, es su inadecuada dimensión y que el mejor remedio, o al menos el más rápido, para solucionar este problema es promover la concentración de empresas que en consecuencia se ha convertido en objetivo prioritario de la política de dimensión empresarial (1). La adopción y la progresiva ampliación de los beneficios tributarios a la concentración de empresas se ha apoyado, por lo tanto, en tres ideas básicas:

1a. Que existe una relación directa entre las variaciones en el tamaño de las empresas y los cambios en su eficiencia.

(1) El III Plan de Desarrollo al tratar de los "grandes temas industriales" afirma literalmente: "Al analizar la industria española destacan en seguida algunos rasgos más importantes: la inadecuada dimensión de las empresas, su deficiente estructura financiera y su escasa tecnificación". Surgen así tres grandes temas para la industria en el III Plan: concentración, saneamiento financiero y desarrollo tecnológico de las empresas.

2^a. Que el tamaño actual de las empresas es pañolas resulta insuficiente.

3^a. Que el sistema tributario vigente supone un obstáculo importante para que puedan desarrollarse las operaciones de concentración de empresas.

Desde un punto de vista temporal, la circunstancia de que sea principalmente a partir de 1957 cuando se han publicado la mayoría de las disposiciones que conceden los beneficios tributarios a las operaciones de concentración se debe a que, aunque la preocupación por la eficiencia de la empresa y por la influencia de la dimensión en la misma hayan existido con anterioridad, es en esa etapa cuando se les ha prestado mayor atención debido a dos razones: primero la importancia atribuida a partir de ese año al objetivo del desarrollo económico, que pasó en seguida a ocupar un lugar preferente entre todos los fines de la política fiscal y segundo el desarrollo del comercio internacional. Ambos objetivos exigen el incremento de la capacidad productiva de las empresas y la mejora de su eficacia para poder hacer frente a mercados más amplios y a una competencia más fuerte.

La importancia de estos fines y la necesi-

dad de su urgente consecución explica que sean muy nu merosos los estudios, artículos y conferencias sobre el tema de la concentración de empresas, que ha sido tratado desde los puntos de vista técnico, económico, jurídico y fiscal. Sin embargo esta abundancia contrasta con la escasez de trabajos publicados sobre la justificación de las medidas adoptadas y sobre el fun cionamiento y los objetivos que el régimen fiscal especial de concentración de empresas ha conseguido en la práctica a través de los años de su vigencia, hasta el punto de que no existen publicados datos suficientes para apoyar la toma de decisiones en orden al mantenimiento de las exenciones o incentivos en las condiciones actuales o a su reforma en una determinada dirección.

El presente trabajo de investigación que tiene por objeto de estudio las exenciones y demás be neficios tributarios que se conceden a las operaciones de concentración de empresas, se centra en el exa men de las dos cuestiones siguientes: 1) Análisis de la consistencia de las ideas básicas en las que se ha venido apoyando el establecimiento de los regímenes tributarios especiales para la concentración de empre

sas y 2) Examen de los resultados obtenidos con su aplicación en orden a resolver o, por lo menos, reducir el problema de la insuficiente dimensión de las empresas.

En esta línea se comienza analizando, en el capítulo I, el concepto y objetivos de la política de dimensión, así como los instrumentos y medidas para su aplicación y el papel que dentro de ellas se atribuye a la concentración de empresas.

Los dos capítulos siguientes se destinan a la primera de las finalidades indicadas anteriormente. Así, en el Capítulo II, se estudia el problema de la dimensión de la empresa y el tamaño que las unidades de producción de los diferentes sectores tienen en nuestro país comparandolas con las de otros países como paso previo para poder juzgar hasta que punto es tá justificada la política de dimensión que ha venido aplicandose en los últimos años. En el capítulo III se trata de la incidencia del sistema tributario en las operaciones de concentración con el fin de determinar si la importancia económica de la carga tributaria que recae sobre las mismas es tan grande que pueda llegar a impedir el normal desarrollo de los procede

sos de agrupación de empresas de forma tal que se justifique el establecimiento de un régimen tributario especial.

Por último, los capítulos IV y V están destinados al estudio del régimen de exenciones y bonificaciones tributarias a la concentración de empresas. En el primero de ellos se analizan las operaciones que pueden acogerse a estos beneficios, los requisitos necesarios para ello, los beneficios que pueden concederse y el procedimiento establecido para alcanzarlos, incluyéndose también una referencia a lo que sobre esta materia está vigente en otros países. En el capítulo V y utilizando como documentos-fuente datos obtenidos de los expedientes de concentración de empresas se estudia como ha funcionado hasta ahora, en la realidad fiscal, el régimen especial de tributación y cuales han sido sus consecuencias en orden a los fines perseguidos por la política de dimensión.

Con todo ello, se intenta dar un primer paso para llenar el vacío que, desde el punto de vista indicado, existe en las publicaciones disponibles sobre esta materia y al propio tiempo suministrar también una base numérica para futuras investigaciones

C A P I T U L O I

LA POLITICA DE DIMENSION Y LA CÒNCENTRACION DE EMPRESAS

La política económica viene dedicando de forma permanente una considerable atención a la reestructuración de las empresas de los diferentes sectores productivos, como medio para conseguir dos objetivos más generales: 1º) el crecimiento de la producción, que asegure el progresivo incremento del producto nacional y 2º) el aumento de la eficiencia de las empresas con el fin de que mejore su competitividad y su capacidad exportadora.

Dentro de las medidas adoptadas en orden a conseguir la reestructuración indicada, las que tienden a impulsar el crecimiento del tamaño de las empresas forman, pese a su carácter instrumental, parte esencial de la acción de las autoridades económicas en orden al logro de esos objetivos.

Por otra parte, en algunos países, se había venido desarrollando, desde las últimas décadas del siglo XIX, un conjunto de medidas tendentes a limitar y controlar el desarrollo del tamaño de las empresas y de los grupos financieros cuando alcancen proporciones que se juzguen excesivas, con el fin de asegurar el mantenimiento de un nivel aceptable de competencia en los mercados.

Estos dos conjuntos de medidas, que persiguen el mismo objetivo por caminos diferentes, forman el contenido de la llamada política de dimensión empresarial, a cuyo estudio se destina el presente capítulo y para lo cual éste se ha dividido en dos secciones.

La primera de ellas está destinada a la exposición y comentario de los fines de esa política y de los instrumentos y medidas para su aplicación. La segunda se dedica al estudio del concepto de concentración, y a la descripción de las formas que puede presentar en la práctica, ya que éste es, al menos potencialmente, el procedimiento más rápido para conseguir un incremento del tamaño de la empresa.

SECCION PRIMERA. *La política de dimensión.*

Con el nombre de política de dimensión se designa al conjunto de medidas con el que las autoridades económicas pretenden influir en el proceso de evolución del tamaño de las empresas, en unos casos para fomentar su crecimiento y en otros para limitarlo, controlarlo e incluso impedirlo.

La primera cuestión que cabe plantearse en relación con esta política es la de la propia justificación de su existencia. Si nos referimos en primer lugar a la parte de la misma constituida por las medidas cuyo objeto es impulsar el crecimiento del tamaño de las empresas nos encontramos con que si se admite la existencia de una relación positiva entre dimensión y eficiencia, que es la primera de las ideas en las que se apoya su establecimiento, debe admitirse también que serán los propios intereses de los empresarios, y en general las fuerzas del mercado, las que determinarán por sí solas la tendencia hacia unidades de producción de mayor tamaño. Por el contrario, si no se admite la influencia de esa relación parece que en principio, no quedaría tampoco ninguna otra razón suficiente que justificase la intervención estatal.

Sin embargo esa razón puede existir y se encontraría en la serie de obstáculos, especialmente de tipo tributario, que impiden el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado y que deben ser eliminados para hacer posible la actuación de las mismas en orden a la búsqueda de la dimensión empresarial que, en cada caso, se estime más conveniente.

Por lo tanto, la aparición de la política de dimensión en cuanto esté destinada únicamente a reestablecer, en caso necesario, la neutralidad del sistema tributario y a eliminar los obstáculos legales o de cualquier otro tipo, que dificulten los cambios en los tamaños de las empresas por cualquier procedimiento, está claramente justificada.

Problema muy diferente se plantea con el progresivo establecimiento de medidas positivas, es decir, de incentivos o estímulos para la variación de la dimensión en orden a conseguir su incremento, especialmente cuando se aplican con carácter general e indiscriminado a las empresas de cualquier tamaño y de todos los sectores productivos.

La implantación de este tipo de medidas solamente puede explicarse teniendo en cuenta las ideas

básicas ya citadas que las autoridades económicas han venido admitiendo en la práctica. Además se ha considerado que la actuación de los empresarios privados no era suficiente para resolver el problema debido especialmente a la falta de iniciativa demostrada en este caso, característica que se ha atribuido al "excesivo individualismo que constituye una tendencia innata hacia la empresa pequeña, que uno puede gobernar libremente, incluso aunque esa libertad se consiga sacrificando parte del bienestar económico individual"

(1).

Si, en segundo lugar, nos planteamos el caso de la política de dimensión tendente a limitar y controlar el crecimiento excesivo de empresas o de grupos, la intervención estatal parece totalmente justificada como único medio efectivo para impedir posibles abusos en el caso de que esas organizaciones llegasen a dominar sectores básicos de la economía. Sin embargo la actuación estatal no tiene porqué recaer exclusivamente en una prohibición del crecimiento del tama

(1) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.- "Productividad".- Anexo al Plan de Desarrollo para los años 1964 a 1967.- Madrid 1963. Pág. 195.

ño de las empresas o de los grupos, ya que el actual estado intervencionista tiene a su alcance medios de control para evitar los posibles abusos sin necesidad de limitar el desarrollo de las empresas en los casos en los que éste resulte conveniente desde otro punto de vista.

1.- Objetivos.

Como se ha indicado anteriormente, la política de dimensión no puede ser considerada como un fin en sí misma, ya que no es otra cosa que un instrumento para incrementar la eficiencia del sistema económico, lo que pretende conseguir a través de dos acciones:

- 1) La mejora de la estructura de los diferentes sectores productivos y
- 2) La defensa de la libre competencia en los mercados.

En un primer análisis podría parecer que estas dos acciones no son compatibles y por consiguiente no pueden aplicarse simultáneamente, ya que la primera puede requerir que se fomente el incremento del tamaño de las empresas, tanto si se logra por su crecimiento autónomo como si se consigue a través de su

agrupación con otras unidades de producción mientras que la segunda implica el establecimiento de medidas de protección a la pequeña y mediana empresa y la limitación y control del crecimiento de la dimensión en el caso de grandes unidades.

Sin embargo esa incompatibilidad es más aparente que real, pues por una parte la mejora de la estrutura de un sector productivo no puede consistir en incrementar continuamente el tamaño de las empresas que lo integran, ya que esto supondría admitir que, en la práctica, las economías de escala son ilimitadas. Por otra parte la protección a la pequeña y mediana empresa no puede entenderse como un obstáculo para la evolución hacia dimensiones más eficientes y las limitaciones y controles para el crecimiento solamente deben actuar en el caso de que el tamaño de las empresas alcance proporciones excesivas que puedan originar situaciones de monopolio y de control, especialmente cuando se trate de actividades esenciales o estratégicas, lo que puede llegar a ser no solamente un medio para lograr mayores beneficios sino incluso un instrumento de presión en aspectos ajenos a la pro

pia actividad económica.

Por consiguiente si evitamos una defensa a ultranza de cada una de las dos acciones indicadas, lo que nos pondría ante el falso dilema de elegir entre la racionalidad económica y la competencia, el objetivo inmediato de la política de dimensión puede resumirse diciendo que consiste en influir en la evolución del tamaño de las empresas para lograr que éste no sea tan pequeño que motive falta de competitividad y que no sea tan grande que pueda conducir a situaciones monopolísticas .

La importancia relativa de cada uno de esos dos aspectos de la política de dimensión ha variado a lo largo del tiempo y es también diferente según el país de que se trate. Durante la segunda mitad del siglo XIX y especialmente a partir de 1980 fueron surgiendo sobre todo en los Estados Unidos grandes compañías monopolísticas cuya actuación supuso la introducción de prácticas discriminatorias y desleales que originaron con frecuencia la intervención de los Tribunales ordinarios en defensa de la competencia y pusieron de manifiesto la necesidad de una legislación especial. Fruto de ese sentimiento generalizado fué la pro

mulgación en 1890 de la Ley Sherman, que declaraba ilegal todo acuerdo o agrupación de empresas que pudiera restringir la competencia. Esta disposición, considerada como el modelo de los sistemas de defensa de la competencia, no tuvo sin embargo gran trascendencia práctica, pues en realidad lo único que consiguió fué cambiar el procedimiento empleado para formar agrupaciones de empresas, que se desplazó de la forma de trust a la de sociedad holding. Este fué el motivo de que en 1914 se aprobara la Ley Clayton que amplió el concepto de prácticas restrictivas incluyendo las interconexiones de empresas, tanto si se producían a través de participaciones en los capitales como si se llevaban a efecto a través de vinculaciones de tipo personal estableciendo redes de consejeros comunes.

Durante una primera etapa predominó, por lo tanto, el objetivo de defensa de la competencia, pero con el paso del tiempo la situación fué variando lentamente, incluso en los Estados Unidos (2) y esta finali

(2) Ejemplo de ello fueron los Codes of Fair Competition aprobados durante el primer mandato de Franklin D. Roosevelt, que estaban dirigidos a moderar la lucha entre las empresas, sustituyéndola por una política común, con objeto de mitigar los efectos de la crisis económica de 1929.

Vid.- Clair Wilcox.- Public Policies Toward Business.- Irwin - Dorsey Ltd.- 4a. edición-1971. Pág. 235.

dad ha ido perdiendo algo de su primitiva importancia. Además en la mayoría de los restantes países no se había presentado con la misma intensidad el problema del gigantismo de las empresas y por el contrario había ido surgiendo la necesidad de defenderse de la competencia de las grandes empresas norteamericanas, lo que unido a la progresiva ampliación de mercados, consecuencia de los acuerdos sobre el comercio internacional y de las uniones económicas, motivaron el crecimiento de la importancia de las medidas que tienden a lograr un incremento en la dimensión de las empresas.

Por ello durante los últimos años y especialmente desde 1945, aunque por una parte se observa una tendencia a limitar las concentraciones y los restantes procedimientos para el crecimiento de la dimensión a los casos de empresas de hasta un determinado tamaño, por otra se impulsa cada vez más el crecimiento mediante la concesión de exenciones tributarias, créditos oficiales y otras medidas.

Por lo que se refiere concretamente a España, la dimensión de las empresas no ha alcanzado como más adelante se estudia límites excesivos, (aunque existan grupos importantes que ejercen el control de

numerosas empresas a través de participaciones de capital o de redes de consejeros comunes) por lo que la atención se ha centrado en las medidas para impulsar su crecimiento. De todas formas no se ha olvidado la defensa de la competencia como medio para aumentar la eficiencia del sistema como lo demuestra la aprobación de la Ley 110/1963, de 20 de julio, sobre Represión de las Prácticas Restrictivas de la competencia, de cuyo preámbulo se deduce el carácter complementario y en cierta forma secundario que este aspecto de la política de dimensión tiene en nuestro país, pues esta disposición trata de completar la legislación de concentración para evitar que al amparo de las exenciones y beneficios concedidos se produzcan abusos. A este fin responden también los requisitos exigidos para gozar de las exenciones tributarias que se otorgan por el Decreto 2910/1971, de 25 de noviembre, que en su artículo 1º menciona expresamente que estas operaciones no deberán tener carácter de monopolio.

Los objetivos de la política de dimensión en el caso de nuestro país pueden deducirse fácilmente de las exposiciones de motivos de las diferentes normas legales por las que se han otorgado exenciones tributa

rias y facilidades crediticias o de otro orden a las operaciones por las que pueden lograrse la constitución de unidades económicas de mayor tamaño o mejor aún por lo expuesto en relación con este tema en los textos de los planes de desarrollo.

El I Plan de Desarrollo Económico y Social para los años 1964 a 1967 define, dentro de las Directrices Generales de la Política de Desarrollo, una política de dimensión al servicio de la reestructuración del sistema productivo cuando al tratar de la política agraria establece que "a fin de reducir los costes actuales de las producciones se prestará gran atención a la mejora de las explotaciones mediante acciones centradas en la dimensión de la empresa agraria" y al referirse al sector industrial se afirma que "en la línea de la política de concentración de unidades productivas se favorecerán los procesos de asociación de empresas" (3). Esta política de dimensión se apoya en dos afirmaciones que dan mayor luz sobre los objetivos de la misma: 1ª) que para promover el aumento de la productividad del sistema económico es preciso racionalizar la dimensión de

(3) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.- Plan de Desarrollo Económico y Social para los años 1964 a 1967.- Madrid 1963.- Págs. 69 y 70.

las unidades de producción (4) y 2ª) que el sistema productivo español adolece de una fragmentación excesiva y por lo tanto un elevado número de unidades de producción tiene una dimensión inferior a la adecuada (5). De estas afirmaciones se desprende que el objetivo inmediato a conseguir es el de lograr un incremento en la productividad de las empresas, lo que a su vez es un instrumento para alcanzar los fines generales del Plan.

El II Plan de Desarrollo reafirma, al tratar de la problemática socioeconómica que, dentro de los problemas estructurales, la dimensión adecuada de las explotaciones sigue siendo uno de los principales obstáculos para el progreso de la economía y se refiere concretamente a la dificultad para beneficiarse de las economías de escala y en consecuencia llegar a disponer de un conjunto importante de empresas competitivas en -

(4) El texto del Plan se refiere con frecuencia a la dimensión de las explotaciones agrarias o de los establecimientos industriales y ese mismo criterio sigue en el estudio sobre productividad, que figura como anexo al plan y en el que se trata de determinar la relación que existe entre dimensión y productividad. Sin embargo en la mayoría de los casos, las conclusiones obtenidas se aplican a la dimensión de la empresa y no a la del establecimiento o explotación.

(5) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y social.- Op. cit. pags. 42 y 63.

el mercado exterior (6). La persistencia de esta situación hace que el II Plan trate con gran interés la política de dimensión refiriéndose al establecimiento de dimensiones mínimas y a la necesidad de la concentración de empresas de la que se afirma incluso que "podrá realizarse a iniciativa de la Administración que dispondrá del necesario mecanismo para ofrecer ventajas superiores al coste fiscal de la concentración y que podrá dictar, si fuera preciso, medidas de obligatoria observancia (7)".

La situación no experimentó cambios importantes en el III Plan, que señala que la inadecuada dimensión es el primero de los rasgos característicos de las empresas españolas y la concentración el primero de los grandes temas industriales y como consecuencia de ello estima necesario incrementar la política de dimensión, particularmente mediante el aumento de los estímulos a la concentración (8).

(6) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.- II Plan de Desarrollo para los años 1968 a 1971.- Madrid 1967.- I Parte General.- Pags. 58 a 64.

(7) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.- Op. cit. pag. 66.

(8) Vid.- Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.- III Plan de Desarrollo, para los años 1972 a 1975.- Madrid 1971.- Pags. 47 y 52.

Por último puede citarse que, al exponer los objetivos prioritarios del IV Plan, el Ministro de Planificación del Desarrollo ha indicado (9) que por lo que se refiere al sector industrial, uno de ellos sigue siendo "la adaptación de las dimensiones de las unidades productivas a los requerimientos del ámbito del mercado y del nivel tecnológico" como medio para conseguir una mejor asignación de los recursos, una tecnología autónoma, una mayor competitividad y una mejora de los pagos al exterior.

2.- Instrumentos y medidas para su aplicación.

a) Para la defensa de la competencia.

Si, aunque sea brevemente ya que no constituye el objeto de este trabajo (10), nos referimos en primer lugar a los sistemas empleados para asegurar la competencia en los mercados podemos diferenciar dos procedimientos:

1º. Prohibición directa del incremento del tamaño de las empresas cuando pueda conducir a una situa-

(9) Sesión informativa del Ministro de Planificación del Desarrollo ante las Cortes Españolas el día 13 de Enero de 1975.

(10) Para un mayor conocimiento de esta materia puede consultarse la obra Concentración de Empresas y Defensa de la Competencia de Mariano Daranas Pelaez. Madrid 1972.

ción de monopolio, tanto si ésta se alcanza por el crecimiento independiente de una empresa como si se produce en virtud de una agrupación de diversas unidades de producción preexistentes.

2ª. Sometimiento de los aumentos de dimensión a determinados requisitos de inscripción registral y de publicidad, limitando la prohibición a aquellos casos en los que de forma concreta se produzcan abusos debidos al hecho de ocupar una posición dominante en el mercado.

El primero de estos procedimientos es típico de Estados Unidos y ha sido seguido por Canadá, Japón y en parte por Inglaterra. El segundo es el vigente en la mayoría de los restantes países que disponen de normas en relación con este problema. Dentro de este segundo procedimiento cabe distinguir dos variantes: 1ª) la exigencia de aprobación previa y 2ª) el simple registro.

En España esta materia fué regulada por la Ley 110/1963, de 20 de julio y disposiciones complementarias que siguen el criterio de exigir únicamente la inscripción registral. La definición de lo que se entiende por prácticas ilícitas de competencia está basada en los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma y su

parte procesal está inspirada en el sistema inglés y constituída por un órgano administrativo dependiente del Ministerio de Comercio, el Servicio de Defensa de la competencia y por una jurisdicción especial, el Tribunal de Defensa de la de la competencia.

b) Para impulsar el crecimiento del tamaño de las empresas. Si nos referimos ahora a las medidas para el incremento de la dimensión empresarial, las acciones que pueden emplearse por las autoridades económicas se resumen en el cuadro de la página siguiente. De lo expuesto en el mismo se deduce que las posibilidades de actuación pueden seguir dos direcciones diferentes, pero complementarias: 1^a) sobre las empresas de nueva creación para impedir el nacimiento de unidades de producción mal dimensionadas y 2^a) sobre las empresas ya existentes para lograr su redimensionamiento.

- En relación con las nuevas empresas.

El primer grupo comprende un conjunto de medidas que no está integrado por estímulos o incentivos que de manera indirecta traten de influir sobre las decisiones de los empresarios en materia de dimensión, sino que está formado por verdaderos controles de tipo directo, que suponen una limitación de las facultades

Acciones para impulsar el aumento de las dimensiones empresariales.

1.- Sobre las empresas de nueva creación.

Política de dimensiones mínimas.

2.- Sobre las empresas ya existentes:

2.1. Estímulos al crecimiento autónomo:

Protección a la autofinanciación

Exenciones a ampliaciones de capital

Planes de reestructuración.

2.2. Estímulos a las agrupaciones de empresas: Régimen tributario especial.

- Para las fusiones y absorciones

- Para las asociaciones y uniones

Acción concertada.

Planes de reestructuración

Crédito oficial general.

de los promotores de nuevas empresas en cuanto a las condiciones técnicas que deben reunir las mismas y en particular en cuanto a su tamaño (11). La razón para el establecimiento de estos controles reside en la necesidad de evitar el nacimiento de empresas que carezcan de las condiciones precisas que permitan garantizar razonablemente su supervivencia, lo que constituye un despilfarro no sólo desde el punto de vista económico privado, sino también desde el punto de vista de los intereses generales.

La posibilidad de la creación de empresas de dimensión insuficiente, con las consecuencias indicadas se recoge ya en la exposición de motivos del Decreto de 20 de agosto de 1938 (12) y fruto del estado de opi

(11) Vid.- Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.- Economía Industrial.- Separata del nº 47.- Madrid, Noviembre 1967.- Acciones Administrativas.- Pags. 95 y ss.

(12) La exposición de motivos del Decreto de 20 de agosto de 1938 afirma textualmente: "Innumerables y graves son los perjuicios que puede producir en la economía general una libertad absoluta en la materia que, enfrentando tardíamente a los gobiernos con situaciones de hecho, creadas sin su oportuna atención o conocimiento, pueden obligar al país a sufrir durante largos periodos las consecuencias, a veces irreparables, de errores industriales que, en determinados casos, pudieron evitarse o corregirse en su fase inicial".

nión que se refleja en el mismo son las amplias facultades que la Ley de 24 de Noviembre de 1939 otorgó al Ministerio de Industria para controlar la creación y puesta en funcionamiento de nuevas empresas industriales (13). Estas facultades no fueron utilizadas en relación con el problema de la dimensión durante los veinticuatro años siguientes, debido principalmente a que el bajo nivel de industrialización del país hacía deseable cualquier nueva industria y por otra parte a que la autarquía, apoyada en una política de amplio proteccionismo, ocultó en gran parte los inconvenientes de las empresas insuficientemente dimensionadas.

Por ello, fué la nueva política económica iniciada el año 1957 y desarrollada con mayor éxito a partir de 1959, la que motivó el que la preocupación por la dimensión de la empresa volviera a ocupar un lugar destacado entre los objetivos instrumentales de la misma. Consecuencia de lo cual fué que el Decreto de 23 de noviembre de 1962, por el que se señalaron las direc-

(13) Ley de 24 de noviembre de 1939.- Artículo 4º.- Epígrafe a): "No podrán instalarse nuevas industrias, trasladar, ni ampliar las existentes sin la resolución favorable del Ministerio de Industria y Comercio, quien fijará los trámites y normas a seguir, según las necesidades nacionales".

trices y se establecieron las medidas preliminares al plan de Desarrollo para los años 1964 a 1967, dispuso que los Ministerios de Industria y Agricultura podrían proponer la fijación de límites a la dimensión de las empresas de nueva creación (14).

Por cuanto a las empresas industriales se refiere, el Decreto de 23 de enero de 1963 desarrolló esta facultad distinguiendo tres casos: a) empresas de libre instalación, b) empresas para cuya instalación es necesaria la autorización de la Comisión Delegada para Asuntos Económicos y c) empresas que requieren de terminadas condiciones técnicas y de dimensión mínima para su instalación. Estas condiciones fueron establecidas por la Orden de 16 de marzo de 1963 y han sido actualizadas posteriormente por diversas disposiciones

(14) Decreto de 23 de noviembre de 1962.- Artº 9: "El Ministerio de Industria y el de Agricultura en el ámbito de sus respectivas competencias y oída la Organización Sindical propondrán al Gobierno la determinación de los sectores económicos y dentro de cada uno de ellos los límites máximo y mínimo de tamaño y otras características técnicas de las empresas, en que quedará autorizada la libre instalación, ampliación y traslado de industrias dentro del territorio nacional, cualquiera que sea el importe de la inversión.

que han modificado con frecuencia, tanto los sectores afectados como los tamaños mínimos exigidos.

Dentro de la política de dimensiones mínimas cabe incluir también las disposiciones sobre el tamaño que deben alcanzar las empresas para poder instalarse en los Polos de Promoción y de Desarrollo. Estas empresas, que están sujetas a las normas generales sobre las dimensiones mínimas de cada sector, deben cumplir además los siguientes requisitos: a) inversión superior a 20 o a 40 millones de pesetas, según que la instalación sea en un Polo de Promoción o en uno de Desarrollo y b) creación de un mínimo de 50 o de 100 puestos de trabajo como mínimo en cada uno de los dos casos indicados.

No existen datos publicados que permitan evaluar cual ha sido hasta ahora la aportación efectiva de la política de dimensiones mínimas en orden a la solución del problema de la dimensión de la empresa española y en particular su contribución en cuanto a evitar una posible agravación del mismo. Sin embargo puede afirmarse, sin temor a error, que se trata de un conjunto de medidas necesario pero no suficiente, por lo que necesita ser complementado con la actua-

ción sobre las dimensiones de las empresas establecidas con anterioridad.

- En relación con las empresas ya existentes

La segunda de las direcciones que las autoridades económicas pueden seguir para resolver el problema de la dimensión comprende la actuación sobre las empresas que se encuentran ya en funcionamiento con objeto de lograr una adecuación de su tamaño. Esta actuación puede a su vez realizarse en dos direcciones, que también son complementarias: 1ª) a través de la adopción de medidas destinadas a favorecer el crecimiento autónomo de la dimensión de las empresas (15) y 2ª) a través de la adopción de medidas destinadas a favorecer la creación de nuevas unidades de producción de mayor tamaño mediante la agrupación de empresas preexistentes.

El crecimiento autónomo de las empresas puede realizarse mediante autofinanciación, a través de

(15) Algunos autores, entre ellos los redactores de los textos de los Planes de Desarrollo, designan a lo que hemos denominado crecimiento autónomo con el nombre de crecimiento interno, pero parece aconsejable reservar esta denominación para los incrementos en el tamaño de las empresas que se realizan por vía de autofinanciación, es decir por fondos generados dentro de la propia empresa.

nuevas aportaciones de los socios, por la recepción de subvenciones de capital, por la obtención de créditos a largo plazo, oficiales o privados, y por el recurso al mercado de valores mediante la emisión de obligaciones o de títulos análogos.

A diferencia del caso anterior los instrumentos de esta dirección de la política de dimensión son principalmente incentivos, que consisten en un conjunto de exenciones tributarias, facilidades crediticias y otros beneficios especiales, tales como el de expropiación forzosa, que tienen por finalidad influir en las decisiones de los empresarios en materia de dimensión, aumentando directa o indirectamente la rentabilidad de las nuevas inversiones. Sin embargo también se utilizan medidas imperativas, pues puede considerarse como tal la obligación impuesta a algunos tipos de empresas de constituir reservas, aunque la causa originaria de esta obligación no fuera la de incrementar el tamaño de las empresas obligadas.

En concreto, las medidas para estimular el crecimiento autónomo de las empresas giran en torno a los beneficios tributarios que se conceden a la au

tofinanciación, a la realización de nuevas inversiones, y a los beneficios de las acciones concertadas y planes de reestructuración.

La protección a la autofinanciación tiene una primera manifestación en el peor trato que, desde el punto de vista de su tributación, reciben los beneficios que son objeto de reparto respecto de los que permanecen sin distribuir formando parte de la estructura financiera de la empresa. Además de ello se manifiesta también en la posibilidad de reducir la base imponible que resulte en los impuestos sobre los beneficios, en la parte de los mismos que las empresas destinen a la Previsión para Inversiones (16) y a la Reserva para inversiones de Exportación (17). Cabe incluir también dentro de la protección fiscal a la autofinanciación la posibilidad de considerar como gasto deducible de los ingresos, para determinar la base imponible en los impuestos sobre los beneficios, las cantidades destinadas a la amor-

(16) Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades - artº 33 y 35.

T.R. del Impuesto Industrial, artº. 52 y 55.

(17) T.R. del Impuesto sobre Sociedades, artº 50.

T.R. del Impuesto Industrial artº 51.

tización de los valores del activo en los casos de planes especiales o acelerados (18) dada la función financiera de los fondos de amortización.

La realización de nuevas inversiones se favorece también por la posibilidad que tienen las empresas de determinados sectores productivos de deducir en la cuota de los impuestos sobre los beneficios el 7% del importe de la adquisición de elementos del activo fijo y de que les sea devuelto el importe del Impuesto sobre el Tráfico de las Empresas que hubiera correspondido a los bienes de equipo adquiridos (19). Las operaciones de ampliación de capital o de obtención de préstamos o emisión de empréstitos a que pueden dar lugar estas operaciones pueden también quedar exentas del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, hasta que las empresas alcancen las

(18) T.R. del Impuesto sobre Sociedades.- Artº17 números 2 y 3.

(19) El primero de estos beneficios fué establecido por Decreto-Ley 18/1971, de 1 de diciembre, de apoyo fiscal a la inversión y prorrogado por el Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre y el Decreto-Ley 3/1974 de 28 de junio.

El segundo de los beneficios citados se recoge en el T.R. del Impuesto General sobre Tráfico de las Empresas.- art. 37 C.

dimensiones mínimas señaladas para cada sector (20).

Las acciones concertadas, que fueron introducidas por el Plan de Desarrollo para los años 1964 a 1967, son acuerdos entre la Administración y las empresas de un determinado sector. Las empresas se comprometen a cumplir determinados objetivos, entre los que se incluye el de superar una dimensión mínima y obtienen a cambio ciertos beneficios tales como las exenciones y facilidades tributarias, las oportunidades de crédito oficial y la posibilidad de expropiación forzosa, que se conceden para las industrias de interés preferente.

Los planes de reestructuración son muy similares a la acción concertada y sus beneficios, que pueden solicitarse para la ampliación de las instalaciones de las empresas, son también los previstos para las industrias de interés preferente y además la posibilidad de obtener el crédito oficial al tipo de interés más favorable. Estos beneficios se distribuyen en cuatro grupos según el interés de los proyectos, variando para cada uno de ellos los límites del crédito y el porcentaje de bonificación concedido.

(20) Decreto Ley 11/1967, de 26 de julio.- Artº 5 nº 4.

El crecimiento autónomo de las empresas es el procedimiento para incrementar la dimensión de las unidades de producción preferido casi unánimemente por los empresarios, ya que les permite mantener el control y la independencia de sus empresas. Por otra parte se afirma que también es el que permite aprovechar mejor las ventajas del aumento de dimensión pues por realizarse de forma más lenta que la agrupación de empresas hace posible una mejor planificación de su crecimiento.

En esa misma característica, una mayor lentitud para la consecución de sus resultados, reside precisamente el inconveniente principal que se achaca a esta modalidad de aumento del tamaño de las empresas y ella es la causa de que se admita con generalidad que el crecimiento autónomo no es una solución suficiente para conseguir que las unidades de producción, consideradas en su conjunto, adquieran la dimensión adecuada en un plazo razonable.

Por esta razón las autoridades económicas han prestado mayor atención a la última de las posibles direcciones que se han indicado, es decir a la

adopción de medidas destinadas a favorecer la agrupación de las empresas en cualquiera de sus formas, tanto si ésta no produce la pérdida de la independencia de las preexistentes, como si se llega a la total integración de las mismas en una sólo unidad económica.

Para impulsar la realización de estas operaciones se han ido estableciendo un conjunto de medidas tributarias, crediticias y otros beneficios especiales, que son análogas a las estudiadas anteriormente. Así se ha desarrollado una compleja legislación tributaria en relación con la concentración de empresas, que ha ido ampliando progresivamente sus beneficios y que en el momento actual, en líneas generales y sin perjuicio del estudio que de forma detallada se realiza en el Capítulo IV, consisten en: 1) la exención por el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de las operaciones de fusión, absorción, segregación de establecimientos industriales y disolución con aportación de los elementos del patrimonio a otras sociedades, incluidos los contratos preparatorios que sean necesarios, 2) la exención por el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entida-

des Jurídicas, de las plusvalías a que puedan dar lugar las operaciones de concentración, 3) la bonificación del 90% de la cuota del Impuesto sobre las Rentas del Capital que corresponde a la distribución de reservas procedentes de las plusvalías originadas a consecuencia de estas operaciones, 4) la aplicación del tipo especial del 20% en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas a la base correspondiente a las reservas distribuidas procedentes de plusvalías exentas del Impuesto sobre Sociedades, 5) la exención del arbitrio sobre el incremento del valor de los terrenos que puede devengarse a consecuencia de las operaciones de concentración, 6) la posibilidad de obtener los beneficios fiscales de la Ley de Industrias de Interés Preferente y 7) la bonificación de hasta el 95% en el Impuesto sobre Sociedades que las empresas agrarias, resultantes de un proceso de concentración pueden obtener en las condiciones establecidas por el Ministerio de Agricultura.

En el caso de que la agrupación de empresas no suponga la pérdida de la individualidad de la misma, los beneficios tributarios que se conceden a las asocia

ciones de empresas, las uniones temporales y la cesión de unidades de obra, tienen por finalidad "suprimir el impedimento fiscal que, dentro de la actual legislación suponen los gravámenes que recaen en las relaciones entre distintas empresas. La ventaja que se concede puede resumirse en el criterio de que la existencia de la sociedad de empresas no dé motivo a la exención de impuestos por cifra mayor a la que se hubiera producido si los componentes de la agrupación hubieran actuado aisladamente" (21).

En consecuencia se conceden los siguientes beneficios: 1) Bonificación de hasta el 95% del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para la constitución, modificación, ampliación y disolución de la sociedad de empresas, 2) bonificación del 95% de los impuestos, contribuciones, tasas y exacciones, sean estatales, provinciales o municipales por los hechos tributarios consecuencia de las actividades entre la sociedad y sus miembros, 3) la misma bonificación en el Impuesto sobre las Rentas del Capital en el caso de reparto de dividendos de la socie-

(21) Vid.- Ley 196/1963, de 28 de diciembre, sobre asociaciones y uniones de empresas: Exposición de Motivos.

dad de empresas a las empresas miembros y 4) la misma bonificación en relación con las diversas operaciones financieras que se realicen entre la sociedad de empresas y sus miembros.

En cuanto a la concesión de créditos, aunque no existe una disposición de tipo general sobre la aplicación del crédito oficial a la concentración de empresas, este aspecto se ha tenido muy en cuenta por las autoridades económicas como puede comprobarse principalmente por la actuación del Banco de Crédito Industrial (22). El crédito que distribuye esta entidad se ha venido agrupando en cuatro capítulos: 1) industrial general 2) acción concertada, 3) sectores prioritarios y 4) polos y zonas especiales. Los fondos del primero de los capítulos se vienen destinando al auxilio de aquellas empresas que cumpliendo determinados requisitos no tuvieran cabida en los otros capítulos y dentro de los criterios que se han seguido para su asignación figura en lugar destacado el de concentración. Los restantes capítulos tienen un carácter más restringido, dado que

(22) Vid.- Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.- Economía Industrial.- Separata del nº 46.- Madrid, octubre 1967.- El crédito oficial y las operaciones de concentración.- Pags. 35 a 55.

solo pueden beneficiarse de ellos las empresas de ciertos sectores productivos o de determinadas áreas geográficas, pero en todo caso las operaciones de concentración están consideradas como susceptibles de recibir los beneficios del crédito oficial (23).

(23) A título de ejemplo puede citarse la enumeración que realiza el Decreto 240/1963, de 26 de septiembre, que aprobó el Plan de reestructuración de la industria textil lanera y que recoge los siguientes supuestos:

- Concentración o fusión de empresas vertical y horizontalmente, en sus fases productivas, de investigación, productividad, prospección de mercados, especialización de producciones y comercialización de productos.
- Creación de Servicios comunes a varias empresas en relación con los aspectos citados en el párrafo anterior.
- Promoción de fines colectivos o prestación de servicios de la misma índole.

SECCION SEGUNDA.- La concentración de empresas.

Dentro del conjunto de acciones posibles para fomentar el crecimiento del tamaño de las empresas y en consecuencia mejorar la estructura y organización de los sectores productivos, la que ha ocupado durante los últimos años el lugar preferente en la atención de las autoridades económicas ha sido la concentración de empresas.

El hecho de que la protección e impulso a las operaciones de concentración sea un objetivo reciente de la política económica no quiere decir sin embargo que el fenómeno en sí sea nuevo. Basta para comprobarlo la consideración de que pueden citarse como precedentes históricos este tipo de cooperación a los collegia romanos, la Mesta, la Liga Hanseatica y más próximamente casos tan claros como el de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que no era si no una agrupación de pequeñas empresas, y toda la gama de variedades de colaboración entre unidades de producción que, con los nombres de trust, konzern, cártel, holding y otros, se extendieron por el mundo industrializado a partir de finales del siglo XVIII.

1.- Concepto.

Esa variedad de formas y denominaciones pone de manifiesto el hecho de que la expresión "concentración de empresas" resulta indeterminada, pues incluye una serie de fenómenos que, desde el punto de vista - económico, son muy diversos.

Además, las definiciones que dan los diferentes autores están influídas no solamente por la mayor o menor amplitud que atribuyen a estas operaciones, - sino también por consideraciones políticas (24).

La indeterminación trasciende también al campo del derecho positivo por lo que nuestra legislación no contiene tampoco ninguna definición de la concentración de empresas que tenga carácter general.

Dentro del ámbito del Derecho Mercantil, nues

(24) Como ejemplo de esa influencia, que sigue manifestándose en épocas recientes, pueden citarse las - definiciones del liberal Walter Eucken que, en su obra Fundamento de Política Económica (1950) considera que se produce concentración cuando se reduce el número de planes que deciden y caracterizan el funcionamiento real de una economía de libre tráfico y la del marxista Henri Claude que, en la Concentration Capitaliste (1965), se refiere a esta operación como el movimiento que en el seno de la Sociedad burguesa tiende... a reunir los elementos reproductores de riqueza... en un - número de manos cada vez más reducido.

tro Código de Comercio olvida prácticamente este fenómeno y es la Ley de 17 de julio de 1951, de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas, la que regula - por primera vez, aunque sea parcialmente, este problema ya que, en su capítulo VIII, expone la estructura jurídica de la integración de empresas en los casos - en que ésta se realice por vía de fusión o absorción (25) y alude también a la existencia de otros tipos - de colaboración entre empresas, sin que se produzca - la pérdida de su personalidad jurídica o individualidad, pero sin proceder a su regulación ni precisar - sus formas (26) y sin que tampoco contenga una definición o concepto de las mismas.

Aparte de las disposiciones estrictamente - mercantiles, la Ley 196/1963, de 28 de diciembre, sobre asociaciones y uniones de empresas y las restantes disposiciones por las que se conceden exenciones, beneficios de crédito y de otro orden a este tipo de operaciones, regulan otras modalidades tales como la sociedad de empresas, las agrupaciones temporales y -

(25) Vid.- Ley de SS.AA. artículos 142 y ss.

(26) Vid.- Ley citada. Artículo 149.

la cesión de unidades de obra, pero tampoco dan una definición general de la concentración de empresas.

Lo mismo ocurre con la mayoría de las disposiciones extranjeras (27) que, siguiendo el ejemplo de la Ley alemana de 6 de noviembre de 1965 y la francesa de 24 de julio de 1966, se limitan a enumerar y regular los distintos supuestos de concentración que contemplan.

Todo ello justifica que se intente llegar a un concepto de la concentración de empresas, que pueda considerarse general, para lo cual se toma como punto de partida la propia significación de los términos que integran esa expresión. La del término empresa, que se estudiará ampliamente en el capítulo próximo, puede tomarse a estos efectos como unidad de producción en sentido económico y la del término concentración puede entenderse en sentido estático, como un conjunto de cosas que se han reunido o puesto en común o en un sentido dinámico, como la acción de reunir cosas que antes estaban separadas.

De acuerdo con ello podemos, en primer lugar,

(27) Puede considerarse como excepción la legislación mercantil italiana, integrada en el Código Civil de 1944.

definir la concentración de empresas en sentido estático como "el estado resultante de la acción coordinada de varios órganos de la producción".

Estos órganos de la producción pueden estar situados en las diferentes y sucesivas fases de un determinado proceso productivo, en cuyo caso se dice - que la concentración es vertical y que una empresa está más concentrada a medida que realiza una parte mayor del proceso productivo total, es decir si, por - ejemplo, además de la fabricación de un producto realiza también su distribución o además de su producción obtiene también todas o alguna de la primeras - materias.

Por el contrario esos órganos de producción pueden pertenecer todos ellos a una misma etapa o escalón del propio proceso productivo o de otros diferentes, sean complementarios o no. En este caso se dice que la concentración es horizontal y que una empresa está más concentrada que otra si obtiene un porcentaje mayor del producto total del sector, en la fase de producción de que se trate.

En segundo lugar si consideramos, más de acuerdo con los fines de este trabajo, que la palabra concentración tiene un significado dinámico, podemos definir a la concentración de empresas como el proceso por el cual un conjunto de unidades de producción, que actuaban independientemente, se reúnen en una sola entidad. Si esta reunión se entiende en un sentido amplio, admitiéndose que pueda ser temporal, e incluso ocasional para uno o varios fines concretos, este concepto de concentración será equivalente al de agrupación de empresas. Por el contrario si la palabra reunión se entiende en sentido restringido, implicando que la colaboración entre las empresas tenga las características de totalidad y permanencia, el concepto de concentración resulta sinónimo del de integración de empresas.

También desde el punto de vista dinámico el proceso de concentración puede realizarse en sentido vertical u horizontal, según que trate de reunir a empresas que se encuentren en las diferentes fases de un mismo proceso productivo y entre las que previamente pueden existir relaciones comerciales del tipo de

proveedores y clientes o se trate de agrupar o integrar unidades de producción que pertenezcan al mismo escalón o fase del proceso. La acción de concentrar puede también manifestarse de forma simultánea entre empresas que se encuentren en los dos casos anteriores, combinando por lo tanto empresas de diferentes fases y de diferentes sectores económicos, designándose en este caso por algunos autores con el nombre de concentración diagonal.

2.- Clasificaciones económicas. .

La gran variedad de formas que reviste en la práctica el fenómeno de la concentración de empresas hace muy difícil que pueda llegar a establecerse una clasificación completa y definitiva de las mismas.

La mayoría de los autores realizan una primera clasificación distinguiendo entre concentración horizontal, concentración vertical y la combinación de ambas modalidades que algunos designan con el nombre de concentración diagonal, clasificación que ha sido ya explicada en el número anterior.

Algunos autores (28) añaden también un nuevo tipo que designan con el nombre de concentración geográfica y que definen como la asociación de empresas que pertenecen al mismo sector productivo y están situadas en el mismo nivel o escalón de producción, pero operan en mercados diversos.

Otra clasificación extendida con generalidad es la que diferencia la concentración financiera, la concentración técnica y la concentración personal según que la cooperación de las empresas que se asocian se asegure a través de la participación de unas en los capitales de las otras, a través de vinculaciones de los medios o incluso de los procedimientos de producción o comercialización, o a través de vinculaciones de elementos personales, tales como el establecimiento de una red de consejeros comunes u otras acciones similares.

Sin embargo la clasificación más completa e interesante, desde el punto de vista económico, es la que distingue entre las siguientes modalidades de concentración: 1) cooperaciones, 2) vinculaciones y 3)

(28) Vid.- Bruno Calabi.- "La Sociedad Conglomerada: nuevo tipo de empresa". Técnica contable.- Madrid 1969.- Tomo XXI.- Pág. 97.

integraciones.

La primera de estas formas, la cooperación, no supone propiamente la formación de un grupo de - empresas sino que, a través de acuerdos entre diferentes unidades de producción que tienen en algún - punto intereses comunes o complementarios, trata de coordinar su actuación de manera que se consiga hacer mejor o más fácil la situación de todas ellas en relación con las materias objeto del acuerdo. Los acuer-- dos pueden recaer sobre muy diversos aspectos, tales como: el comercial, para la distribución de productos, reparto de mercados o publicidad; el industrial para la normalización de productos, asistencia técnica o - suministro de piezas; el financiero para la obtención o gestión de créditos y sobre los demás aspectos de - la vida de la empresa. La cualidad principal de estos acuerdos es que permiten disfrutar de algunas de las ventajas de la gran dimensión pero sin perder la autonomía y libertad de las diferentes empresas que si-- guen siendo totalmente independientes.

La vinculación entre empresas supone un tipo de relación más profunda en el que una o varias unidades de producción quedan sometidas a la influencia de

otra debido a la posición dominante que esta última puede ejercer a través de diversas causas, tales como: 1) la participación en el capital de las empresas dominadas, lo que se designa con el nombre de dominio financiero, 2) la posesión de los procedimientos técnicos de fabricación o de las marcas o patentes, lo que se designa con el nombre de dominio técnico, 3) la posición privilegiada de proveedor o cliente único o mayoritario, lo que constituye un dominio de tipo comercial y 4) el control de los órganos de decisión de las empresas dominadas a través de la obtención de la mayoría absoluta en sus consejos de administración, lo que suele designarse como dominio personal, aunque en este caso no es una empresa la que controla a otra u otras sino que todas ellas pertenecen a un mismo grupo de personas, pero los efectos prácticos son análogos. En todos estos casos puede lograrse una unidad en las decisiones de gobierno de las empresas del grupo, que a pesar de ello conservan su independencia, al menos desde el punto de vista jurídico.

Por último la integración constituye el tipo

de relación entre empresas más completo pues supone - la desaparición de la individualidad de las mismas, - incluso en el plano jurídico, y la formación de una - sola entidad a la que puede llegarse por vía de fusión o por absorción. Este tipo de concentración es - el único que permite conseguir de forma plena las ventajas que se esperan de la mayor dimensión de las empresas por la necesidad de reestructuración de los distintos servicios que resulta preciso unificar.

3.- *Formas jurídicas de la concentración.*

Desde el punto de vista jurídico mercantil - la distinción de las formas que puede presentar la - concentración de empresas se hace generalmente en base a uno de los dos criterios siguientes: 1º el resultado producido en cuanto a la personalidad de las empresas que intervienen en el proceso y 2º el procedimiento jurídico empleado para llevarlo a efecto.

De acuerdo con el primero de esos criterios (29) se distinguen dos grandes grupos: 1) concentracio

(29) Vid.- Garrigues.- Formas sociales de uniones de empresas.- Rev. Derecho Mercantil. 1947. Pág.51 y 55.

nes que implican la pérdida de la personalidad jurídica de todas o de parte de las empresas concertadas y 2) concentraciones que permiten la continuación de la existencia independiente de las empresas miembros.

La aplicación del segundo criterio (30) nos conduce a una clasificación análoga a la que se ha expuesto y comentado en el número anterior, ya que implica una distinción entre: a) formas contractuales, b) vinculaciones financieras y c) uniones personales.

Refiriéndonos por lo tanto a la primera de las clasificaciones que es la que se ha recogido en la legislación mercantil, el primer grupo de concentraciones está integrado por la fusión de empresas que puede llevarse a efecto básicamente a través de dos modalidades: 1ª mediante la disolución y desaparición de todas las empresas que se fusionan e integración de sus patrimonios en una unidad de nueva creación (fusión propiamente dicha) y 2ª mediante la integración de los patrimonios de una o más empresas, que se disuelven, en otra ya existente (fusión por absorción o simplemente absorción).

(30) Vid.- Rodrigo Uría.- Teoría de la Concentración de Empresas.- Rev. Derecho Mercantil.- 1949.- Pág. 315 y ss.

Desde un punto de vista jurídico la fusión, entendida en este sentido amplio, puede definirse de acuerdo con el Profesor Uria como " el acto de Derecho corporativo mediante el que tiene lugar la integración en bloque de patrimonios y socios de dos o más sociedades" (31). De forma resumida los elementos esenciales del complejo acto jurídico de la fusión son: a) Disolución de todas las empresas fusionadas o absorbidas (32), traspaso en bloque de los patrimonios de las empresas a la nueva sociedad que se cree o a la entidad absorbente, lo que implica una sucesión a título universal que elimina desde el punto de vista mercantil la cesión individualizada de bienes, derechos y obligaciones (33), b) incorporación a la entidad nueva o absorbente de los socios de las que se fusionan o son absorbidas y derecho de separa-

(31) Vid.- Garrigues y Uria.- Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas.- Pág. 594

(32) Ley de 17 de julio de 1951, de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas.- Artículo 150: La sociedad se disolverá por: 4.- Por la fusión o absorción."

(33) En el capítulo III de este trabajo, se estudia - el distinto enfoque y consecuencias que la legislación tributaria vigente da a la transmisión del patrimonio en los casos de fusión o absorción.

ción de los que no estén de acuerdo con la operación (34), c) ausencia del proceso de liquidación, que en principio debería seguir a la disolución de las sociedades o empresas que se fusionan o son absorbidas (35) y d) protección del interés de los acreedores a quienes se reconoce el derecho de oponerse a la fusión si no se aseguran sus créditos (36).

A efectos de la concesión de beneficios fiscales a la concentración de empresas, la legislación tributaria equipara la fusión o absorción plenas, que cumplen los requisitos indicados en el párrafo anterior, con los dos casos siguientes, que cabe considerar como absorciones incompletas (37): 1º) Segregación de establecimientos industriales de sociedades o empresas, aunque no procedan a su disolución, para su integración posterior en otros preexistentes o de nueva creación y 2º) Disolución de sociedades y aportación de elementos de su patrimonio a otra u otras sociedades.

(34) Vid.- Ley de 17 de julio de 1951 sobre SS.AA. artículo 144.

(35) Vid.- Ley cit.- Artº. 155.

(36) Vid.- Ley cit.- Artº. 145.

(37) Vid.- Decreto 2910/1971, de 25 de noviembre, por el que se dictan normas para la aplicación de los beneficios fiscales a la concentración e integración de empresas.- Artº. 2.

El segundo grupo de operaciones de concentra
ción, que no implica la desaparición de las empresas
que se concentran, no está regulado, sino únicamente
aludido en la legislación mercantil. Su definición y
regulación se contienen en la Ley 196/63, de 28 de di
ciembre, sobre asociaciones y uniones de empresas. Es
ta Ley distingue tres modalidades de agrupaciones: a)
sociedades de empresas, b) agrupaciones temporales y
c) cesión de unidades de obra.

Las sociedades de empresas se definen en el
artículo 22 de la Ley al afirmar:

Tendrán la consideración de Sociedades de Empre
sas a los efectos de esta Ley las compañías anó
nimas constituídas por sociedades o empresarios
individuales, agrícolas, industriales o mercan
tiles que, cumpliendo los requisitos que en ella
se señalan y manteniendo su propia personalidad
y libertad de mercado, tengan por objeto uno o
varios de los fines siguientes:

a) expropiación, modernización y racional
ización de las instalaciones productivas.

b) aportación y adquisición de maquinaria y
otros bienes de equipo para su utilización con
--
junta o particular.

c) promoción de ventas de los productos ob
tenidos, fabricados o comercializados en los mer
cados nacional o extranjero.

d) estudio de nuevas técnicas y de mejora
de métodos de producción para su ulterior aplica
ción.

e) cualquier otro objetivo que puede señalarse mediante Decreto aprobado en Consejo de Ministros.

Los requisitos para la constitución de la sociedad de empresas son en síntesis los siguientes (38): 1º) que los empresarios individuales o sociedades estén inscritos en el Registro Mercantil correspondiente, 2º) que lleven los libros de contabilidad de acuerdo con las normas del Código de Comercio (39), 3º) que en los estatutos se haga constar el valor del patrimonio de cada una de las empresas-socios y 4º) que ninguno de los miembros de la sociedad de empresas sea titular de más de una tercera parte del capital social de la misma, sin que su participación pueda exceder tampoco del 30% de su propio capital. Además la constitución y disfrute de los beneficios que se concedan a las sociedades de empresas está sometida a previa autorización (40)

(38) Vid.- Ley 196/1963, de 28 de diciembre.- Artículo 3º.

(39) La Ley, en el artº 3º nº 2, dice literalmente, "que tengan diligenciados los libros", pero parece lógico entender que esta obligación no puede referirse únicamente a la diligencia del juzgado que se regula en el artículo 36 del Código de Comercio, sino a todas las disposiciones sobre contabilidad que figuran en los artículos 33 y siguientes.

(40) Ley cit.- Artº. 6.

La agrupación temporal de empresas no supone el nacimiento de ninguna nueva entidad jurídica sino únicamente la posibilidad de que los empresarios que se agrupan temporalmente para lograr un mejor desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro - puedan disfrutar, exclusivamente a esos efectos, de los mismos beneficios de una sociedad de empresas.

Los requisitos son, de forma resumida, los siguientes: 1º) la agrupación deberá convenirse en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil, 2º) deberá figurar en el tráfico bajo el nombre de uno o varios de los empresarios añadiendo la expresión "y empresarios agrupados", 3º) tendrá gerente único, 4º) las empresas agrupadas serán, frente a terceros, solidariamente responsables por las operaciones en común y 5º) el plazo para su duración será el de la obra o servicio que constituye su objeto, sin - que pueda exceder de diez años. De igual forma que en el caso de la sociedad de empresas necesitará autorización previa para constituirse.

La cesión de unidades de obra se define (41)

(41) Ley cit.- Artº 8.

como la estipulación que por escrito realiza el titular de un contrato con terceros para la ejecución de unidades de obra o un servicio. Sus requisitos y beneficios son similares a los del caso anterior.

Ni la legislación mercantil ni la tributaria consideran, de manera significativa, las restantes -- formas de concentración que se han diferenciado desde el punto de vista económico. Cabe sin embargo destacar la referencia que el artículo 22 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas hace a la concentración financiera, estableciendo la posibilidad de que la base imponible, en dicho impuesto, pueda ciffrarse mediante la consolidación de cuentas, considerando como una unidad económica a la entidad que ejerza el control de otras mediante la posesión de acciones o participaciones y a las que estén sometidas al mismo.

Además de los dos criterios para clasificar la concentración de empresas, que se han indicado al principio de este apartado, desde un punto de vista -- estrictamente tributario puede efectuarse una clasificación diferente que nos lleva a distinguir entre: a)

a) concentraciones libres y b) concentraciones protegidas.

Las primeras son aquellas que se llevan a efecto con arreglo a las normas de la legislación general sin acogerse, por lo tanto, a exenciones y beneficios especiales que se conceden a estas operaciones y sin que como contrapartida tengan que sujetarse a la observación de los requisitos establecidos como condición precisa para poder disfrutar de los mismos. Las concentraciones protegidas son aquellas que, por el contrario, se realizan con sujeción a la legislación especial de concentración de empresas. El estudio del régimen tributario de unas y otras constituye el objeto de los capítulos tercero y cuarto.

C A P I T U L O I I

LA DIMENSION DE LA EMPRESA

La finalidad del presente capítulo es comprobar si las dos primeras ideas básicas que han servido de soporte para el establecimiento y la progresiva ampliación de las medidas de política fiscal relacionadas con la dimensión de las empresas se apoyan en alguna teoría admitida con generalidad o han sido verificadas por los estudios empíricos realizados. El resultado de esta comprobación deberá suministrar nuevos elementos de juicio para la tarea de evaluar si la concesión de exenciones y de incentivos al crecimiento de la dimensión, tanto si éste se consigue de forma autónoma o independiente como si se alcanza a través de la concentración de empresas preexistentes, está o no suficientemente justificado.

Las dos ideas a las que nos referimos son:

1a) hay una relación de causa a efecto entre las variaciones del tamaño de las empresas y los cambios en su eficiencia y competitividad y 2a) la empresa española tiene, en general, una dimensión insuficiente.

Para la tarea indicada el capítulo se ha dividido en tres secciones. En la primera de ellas, de carácter complementario, se exponen los conceptos que

van a ser utilizados en el trabajo, con el fin de precisar su contenido y se efectúa también una exposición y comentario de los criterios o índices que pueden emplearse para la medida de la dimensión y de la eficiencia.

En la sección segunda se ofrece una síntesis del estado actual de la teoría en relación con problema de la dimensión de la empresa y se analiza también la posible existencia de un tamaño óptimo en cada sector productivo. Esta visión se completa con una referencia a los trabajos empíricos sobre la materia y con la aportación de una investigación, elaborada a partir de los datos obtenidos de más de cuatro mil empresas, que trata de comprobar la existencia de la relación entre dimensión y eficiencia y, en caso afirmativo, precisar su sentido e intensidad.

En la sección tercera se analiza el tamaño actual de la empresa española, utilizando para ello los índices que se emplean con mayor frecuencia. Los resultados obtenidos se comparan con los datos disponibles sobre el tamaño de las empresas en otros países, con el fin de constatar si realmente la insuficiencia de la dimensión es una de las causas que explican la

falta de competitividad de la empresa española y, en definitiva, para tener una base que permita decidir sobre la conveniencia, e incluso la necesidad, de aplicar una política de estímulos para lograr un rápido crecimiento de las unidades productivas.

SECCION PRIMERA.- Conceptos previos.

A pesar de la gran cantidad de publicaciones que existen sobre esta materia no se encuentra hoy en la literatura económica una definición de la dimensión de la empresa que sea aceptada con generalidad. Ello se debe a que el concepto de dimensión es muy relativo y presenta diversas interpretaciones y, por otra parte, a que entre los tratadistas hay una gran confusión en el uso de los términos empresa, establecimiento, explotación e incluso en los de grupo de empresas y corporación, hasta el punto de que algunas de las divergencias que se observan entre los autores tienen su origen en el diferente significado con que emplean esos conceptos.

Por ello resulta imprescindible, al iniciar el estudio de esta materia, delimitar, aunque sea brevemente, el significado que vamos a dar a los términos dimensión y empresa.

1.- La dimensión y su medida.

Del concepto de dimensión, podemos alcanzar un conocimiento intuitivo considerando que se refiere

a la capacidad estructural de la empresa (1) y que es tá determinado por: 1) la tecnología, pues para cada actividad económica existen, dado el estado de la téc nica, unas exigencias que imponen un determinado volu men de inversiones (2) y 2) las posibilidades de mercado, tanto actuales como de futuro. Además hay que tener en cuenta las condiciones financieras de las que depende la obtención de los capitales necesarios para las inversiones requeridas.

Las relaciones entre estos factores y la di men sión no son de causa a efecto, sino de interdependencia pues la mayor dimensión puede influir también sobre los mismos mediante una mayor investigación, una más amplia política de expansión de mercados y mayores facilidades para la financiación.

Aunque la medida de la dimensión de la emp re sa está resuelta por la Teoría Económica, desde un pun to de vista operativo no se cuenta con una unidad de medida que nos permita efectuar comparaciones con segu

(1) Vid.- José María Fernández Pirla, "Economía y gestión de la Empresa". Madrid 1967.- Pags. 59 y 60.

(2) Esta circunstancia explica que todos los estudios sobre la dimensión deban, en principio, realizarse sectorialmente, pues esas exigencias varían de unas actividades económicas a otras.

ridad, ni siquiera dentro de cada rama de la actividad económica. La necesidad ha impulsado a la adopción de una serie de criterios, que si bien no miden con exactitud la dimensión, porque son únicamente índices o indicadores de la misma, nos permiten lograr una expresión uniforme de esta magnitud. Los más comunes son los siguientes:

1) El activo de la empresa.

Puede computarse el valor total del activo real, el del activo fijo o el del equipo capital. En los tres casos puede tomarse el importe bruto o el neto según que se deduzca o no la cifra de las amortizaciones y de las otras cuentas compensadoras.

La principal dificultad que presenta la utilización de estos tres índices reside en que los valores por los que figuran en el balance las cuentas que recogen los elementos del activo no resultan homogéneos en épocas de inflación debido principalmente a la diferente repercusión del incremento de los precios sobre las diversas clases de elementos del activo y a las variaciones en las fechas en que fueron adquiridos. Además la utilización del importe del activo fijo o del equipo capital no es aconsejable cuando se trate

de empresas no industriales, pues en este caso su significación es más reducida.

2) Los recursos propios.

Representa el importe de la inversión financiera que el empresario individual o social, tiene comprometida en la empresa, por lo que su valor coincide con el neto patrimonial.

La principal objeción que puede hacerse a la utilización de este criterio es que no representa propiamente a la dimensión de la empresa, desde un punto de vista económico, sino que atiende únicamente a la forma en que se ha financiado la misma.

3) Los consumos efectuados.

Pueden emplearse como índices el consumo de mano de obra, el de energía, el de materias primas o los costes totales. El consumo efectuado puede expresarse en algunos casos en términos físicos, pero, a efectos de facilitar las comparaciones, se utiliza más generalmente su valor monetario.

La aplicación de estos criterios presenta dos inconvenientes fundamentales. En primer lugar su valor no depende únicamente de la dimensión de la empresa, sino también de la utilización que se haya he-

cho de la misma, es decir de su grado de ocupación. En segundo lugar su importe sólo resulta significativo en el caso de empresas industriales.

4) La producción obtenida o las salidas.

Pueden tomarse como índices el valor de la producción, la cifra de negocios o el valor añadido. Algunos autores (3) presentan como generalmente admitido que la medida más fidedigna de la dimensión es, desde el punto de vista teórico, el valor añadido, pero tanto este criterio como los restantes de este grupo tienen el grave inconveniente, para los efectos de nuestro trabajo, de que tampoco nos permiten diferenciar los efectos debidos a las variaciones de la dimensión de los producidos por las alteraciones en el grado de ocupación. Así un incremento o una disminución en la ocupación de los factores podrán generar cambios del mismo signo en sus valores aún cuando no se haya producido ninguna modificación en la dimensión de la

(3) Vid.- Las 500 Grandes Empresas Industriales Españolas en 1972.- Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.- Madrid 1973.- Pag. 15.

"El tamaño de la empresa referido a Cataluña".- Servicio de Estudios del Banco Urquijo, bajo la dirección de Ramón Trias Fargas.- Barcelona 1964.- Pag. 33.

empresa.

5) La capacidad de producción.

Este índice toma como base el valor de la producción, pero no el que se ha obtenido realmente en la empresa en un determinado ejercicio económico, sino el de la producción potencial que podría obtenerse en condiciones normales.

La principal dificultad para el empleo de este criterio, el más acorde con el concepto de dimensión expuesto anteriormente, es el de que su valor no puede deducirse directamente de la contabilidad, por lo que su determinación no resulta fácil en la práctica, teniendo que recurrirse a su vez a estimarlo a través de otros índices que coinciden con algunos de los ya citados. Así una forma de calcularlo puede consistir, en el caso de empresas industriales, en tomar como expresión de su valor el importe del activo fijo, pero éste criterio no es igualmente aplicable a las empresas comerciales o de servicios. Por ello, con el fin de lograr una mayor generalidad, puede utilizarse como indicador de su valor la cifra del activo real.

Ninguno de los índices expuestos tomados aisladamente constituye, por las razones indicadas, una

medida exacta de la dimensión, por lo que se ha recurrido también a elaborar fórmulas que tomen en consideración varios de ellos, siendo las más comunes las que combinan las inversiones en capital fijo y el coste del personal empleado (4).

La relación entre ambas magnitudes puede expresarse por la siguiente ecuación:

$$X^{\alpha} Y = K$$

donde X es el coste de la mano de obra empleada, Y el valor del activo fijo y α un parámetro que resulta necesario estimar. Para facilitar este trabajo podemos hacer una transformación tomando logaritmos:

$$\alpha \log X + \log Y = \log K$$

y haciendo:

$$- \log X = X'$$

$$\log Y = Y'$$

$$\log K = K'$$

resulta:

$$Y' = K' + \alpha X'$$

ecuación de una recta que permite estimar directamente

(4) Vid.- Andrés-Santiago Suárez Suárez.- "Dimensión de la Empresa".- Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense.- Apuntes del Curso 1974-1975.- Pag. 6.

los valores de K' y α y tomando antilogaritmos se obtiene el valor de K .

Los resultados obtenidos hasta ahora mediante estos procedimientos compuestos no permiten afirmar que se hayan logrado evitar los inconvenientes señalados al comentar los índices simples.

El problema de medida se agrava en la generalidad de los casos por la inexistencia de datos suficientes, lo que impide frecuentemente utilizar los criterios que se consideren más adecuados. Por ello deberá resolverse en cada caso, no tanto con arreglo a criterios teóricos, cuanto en función de los datos que puedan obtenerse.

2.- *Concepto de empresa.*

Por lo que se refiere a la empresa una definición de la misma desde el punto de vista del objeto de nuestro estudio, puede ser la de E. Gutemberg (5) que considera como tal aquella unidad jurídico-económica que mediante el patrimonio permite la obtención de una renta monetaria. El hecho de referirnos a ingresos monetarios y no a la obtención de rentas o beneficios,

(5) Vid.- E. Gutembar,.- "La dimensión óptima de la empresa".- Boletín de Estudios Económicos.- Deusto.- Vol. XV.- Nº 49.- Enero-abril 1960.- Pag. 18.

hace posible que se incluyan dentro de la anterior definición las empresas públicas y privadas que no tengan como fin prioritario la obtención de lucro.

Este concepto nos permite distinguir claramente el término empresa del de establecimiento, que a nuestros efectos podemos considerar análogo al de explotación y que podemos definir, siguiendo al mismo autor, como la unidad técnica de producción o distribución de bienes materiales o inmateriales que mediante la agrupación racionalmente planteada y organizada de los factores de la producción tienen por objeto obtener bienes económicos o servicios. De ambas definiciones se desprende que todo establecimiento requiere la existencia de una empresa a la que pertenece, pero que toda empresa puede desarrollarse a través de uno o varios establecimientos.

La distinción se hace más difícil cuando se trata de diferenciar el concepto de empresa del de corporación o sociedad conglomerada. Por ésta entienden algunos autores (6) a aquella unidad empresarial com-

(6) Vid.- B. Calabi.- "La Sociedad Conglomerada: nuevo tipo de empresa.- Rev. Técnica Contable.- Madrid, 1969.- Tomo XXI.- Pags. 98 y 99.

E.T. Penrose.- "Limits to the Growth and Size of

puesta de muchos establecimientos dedicados a ramas variadas de la actividad económica. La sociedad conglomerada es por lo tanto una empresa cuya particularidad es la de que puede dedicarse a actividades que no son homogéneas. Si en la definición anterior sustituimos la palabra establecimientos por la de empresas obtenemos un concepto de grupo, aunque sea parcial, pues éste puede incluir también el caso de empresas que se dedican a actividades homogéneas y complementarias.

La delimitación del concepto de empresa respecto de los de corporación y grupo es por lo tanto imprecisa y constituye una fuente potencial de confusión que debe tenerse en cuenta al exponer e interpretar las distintas teorías sobre la dimensión óptima de la empresa.

3.- La eficiencia y su medida.

Por último, una vez examinados los conceptos de dimensión y de empresa, resulta aún necesario precisar otro concepto más: el de eficiencia. La causa de ello es que el objeto de nuestro estudio no consiste en definir y medir la dimensión en términos absolutos,

sino estudiar las consecuencias que su variación tiene sobre la eficiencia de la empresa.

Esta última puede referirse a los intereses de la empresa como unidad económico privada o a los de la política económica general. Desde el primero de estos puntos de vista hay que considerar que para el empresario la eficiencia no es un concepto puramente técnico sino que tiene una significación exclusivamente económica por lo que los inputs o los rendimientos técnicos no son criterios idóneos para su medida, que debe realizarse mejor atendiendo a los beneficios, al cash flow, a otros índices de rentabilidad o incluso a las variaciones en el valor de la empresa, estimado por la diferencia entre el valor actual de las corrientes de ingresos y gastos esperados, dado que generalmente la mayoría de los restantes objetivos que puedan perseguirse en cada caso no son cuantificables.

Desde el punto de vista de los intereses de la economía general, el objetivo a conseguir es el incremento del bienestar social. Ello exige contemplar además del beneficio, que sigue siendo importante puesto que en nuestro sistema es motor de la inversión privada, otros índices tales como la actividad exportadora o los gastos de investigación.

Sin embargo en la práctica la elección del criterio a seguir para la medida de las variaciones de la eficiencia dependerá de forma muy importante de cules sean los datos disponibles, de la misma manera que se indicaba al referirnos a la medida de las variaciones de la dimensión. La condición mínima indispensable será la de asegurar la permanencia del mismo criterio a lo largo de todo el trabajo de investigación.

SECCION SEGUNDA.- El problema de la dimensión.

La primera de las ideas en las que se apoya la concesión de exenciones y estímulos al crecimiento del tamaño de las empresas es la de que las variaciones en la dimensión de las mismas son causa directa de cambios en su eficiencia. Además, se supone implícitamente que estos efectos se producen en el mismo sentido que las variaciones de la dimensión.

La explicación de como se produce esa relación de causa a efecto se realiza acudiendo a los conceptos de economías y deseconomías de escala.

1.- Economías y deseconomías de escala.

Las primeras pueden definirse de acuerdo con lo que desde Marshall (7) exponen la mayoría de los au

(7) Alfred Marshall.- "Principios de Economía".- Ed. Aguilar.- Madrid 1948.

En los capítulos IX y siguientes de esta obra se expone lo que podríamos denominar teoría clásica de las economías de escala. Estas se consideran divididas, atendiendo a su origen, en dos clases: economías externas y economías internas. Las primeras son las que dependen del desarrollo general de la industria o sector productivo en el que esté en cuadrada la empresa y las segundas son las que se deben a los recursos que utiliza, a su organización y a la eficacia de su dirección.

La argumentación general de la obra en relación

tores, como el resultado de la actuación de un conjunto de fuerzas que provocan una reducción de los costes medios a medida que se incrementa el tamaño de la empresa (su escala de producción). De forma análoga las segundas pueden considerarse como el resultado del conjunto de fuerzas que al actuar provocan el efecto contrario.

Estas definiciones son, pese a su generalidad, insuficientes para explicar los efectos de las variaciones de la dimensión, ya que únicamente hacen referencia a los costes medios. La razón de esta insuficiencia puede apreciarse con claridad si consideramos que, de acuerdo con lo ya expuesto anteriormente, la eficiencia de la empresa no se refiere únicamente a los aspectos técnicos sino que tiene una significación claramente económica y desde este punto de vista puede producirse un incremento de la misma aún cuando los costes medios no se reduzcan, si su permanencia o incluso su aumento va unida a un incremento en los beneficios medios. Por otra parte, el aumento de la dimen-

con este tema (pag. 265) "tiende a demostrar que un aumento en el total de la producción de cualquier artículo aumentará generalmente el tamaño y por tanto las economías internas (de la empresa)... y le permitirá fabricar con un coste..... relalativamente menor".

sión puede en ocasiones hacer posible producciones u operaciones que de otra forma no estarían al alcance de la empresa y que, aunque como consecuencia de ellas no se produzca una reducción de los costes medios ni tampoco un aumento de los beneficios medios se ocasione un incremento en los beneficios totales, lo que habría sin duda que estimar, rebasando la pura significación de los términos, como una manifestación de las economías de escala. Lo mismo podría argumentarse en sentido contrario para las deseconomías.

Por consiguiente, podemos intentar una nueva definición de las economías de escala considerando que son el resultado de la acción de un grupo de fuerzas que provocan el incremento de la eficiencia de las empresas y, de forma análoga, las deseconomías de escala serán el resultado de la acción de un grupo de fuerzas que provoca una reducción en la eficiencia de las empresas a medida que aumenta su tamaño.

Como explicación general del origen de las economías de escala se indican por los autores una serie de causas que, una vez eliminadas las diferencias de terminología, podemos intentar reducir a dos: 1) la especialización de los factores de la producción que

hace posible una mejora del rendimiento y en consecuencia de la eficacia y 2) la existencia de funciones o actividades que son independientes del nivel de producción.

La primera de estas explicaciones tiene su origen en la teoría de la división del trabajo de Adam Smith y puede explicarse brevemente considerando que los factores de la producción no son divisibles ilimitadamente, es decir que no están disponibles en cantidades continuas sino discretas, por lo que habrá alguna combinación de ellas que resultará la más conveniente. Mientras una empresa esté por debajo de la producción correspondiente a esa combinación de factores tendrá alguno de ellos subutilizado y a medida que su dimensión o tamaño aumente podrá irse acercando a la combinación óptima con el consiguiente aumento de eficiencia. Esto es lo que se ha denominado "Ley de la armonía" o principio de los múltiplos (8) porque supone que, una vez conocida la combinación más armónica, sus efectos pueden también predicarse de cualquier múlti-

(8) Fué P. Sargant Florence el primero que empleó esta denominación.- Vid.- Edith Penrose, "Teoría del crecimiento del a empresa".- Aguilar.- Madrid 1962 Pag. 76.

plo de la misma. Muchos de los autores que defienden esta tesis, conocida también como proporcionalista, sostienen que ésta es la única causa que basta para explicar, por sí sola, todas las variaciones que en la eficiencia de las empresas originan los cambios en la dimensión (9).

La mayoría consideran sin embargo que, aunque los factores de la producción fuesen perfectamente divisibles, existe otro segundo grupo de causas que originan economías de escala, constituido por las variaciones en los elementos no medibles o por la realización de actividades indivisibles. Como expone Harvey Leibenstein con mayor precisión (10), la actividad empresarial requiere para la realización del proceso de producción que, además del consumo de los factores, se realicen algunas funciones o actividades que son indivisibles por su propia naturaleza y cuya ejecución

(9) F.H. Knight "Risk, Uncertainty and Profit.- Boston 1921.- Pag. 177.- "El hecho de la divisibilidad limitada es responsable de todas las diferencias en las economías de explotación de los establecimientos de distintas dimensiones".

(10) Vid.- H. Leibenstein.- "The Proportionality Controversy and the Theory of Production" - Quarterly Journal of Economics.- Noviembre 1955.- Pag. 619.

guarda poca o incluso ninguna relación con el consumo de los factores. Existe gran diversidad de opiniones sobre la naturaleza de estas funciones o actividades y como ejemplo de los mismos se citan variados aspectos de la organización, de la gestión de compras, de la investigación y otros, cuya única característica común es la ya indicada de su independencia o al menos su no proporcionalidad respecto del volumen de producción o del tamaño de la empresa.

Por lo que respecta a las deseconomías de escala la explicación más generalizada se ha venido apoyando también en dos grupos de ideas. El primero de ellos, basado en la tesis proporcionalista ya estudiada, se centra en la afirmación de que a partir de una determinada dimensión de la empresa alguno o algunos de los factores de la producción resultan escasos, al menos en términos relativos, respecto a los demás. Consecuencia de ello es que no puede mantenerse la combinación óptima de los factores y por consiguiente disminuirá la eficiencia de la empresa.

El segundo grupo de ideas se apoya, casi por completo, en la hipótesis de que a partir de una cierta dimensión hacen su aparición una serie de factores

que dificultan la actividad directiva, lo que se traduce en un encarecimiento de la organización, unas dificultades crecientes para la coordinación entre los diferentes servicios de la empresa y, en definitiva, a una falta de flexibilidad que trae como consecuencia una reducción en el nivel de eficiencia de la empresa.

La forma en que actúan las causas que producen en las empresas las economías y deseconomías de escala deben estudiarse a través del análisis de los efectos que ocasionan en una serie de factores, lo que nos proporcionará además un mejor conocimiento de las mismas. Estos factores pueden clasificarse, de acuerdo con la ya clásica división efectuada por el profesor Robinson (11), en cinco grupos: a) la Técnica, b) la Dirección, c) la Financiación, d) la Comercialización y e) el Riesgo.

12.- Los factores técnicos.

Desde el punto de vista de la técnica las economías de escala se manifiestan principalmente en dos efectos: 1) una reducción de los costes variables medios que es consecuencia de la mayor especialización

(11) E.A.G. Robinson.- "La dimensión óptima de la empresa".- Ed. El Ateneo.- Buenos Aires 1957.

de los factores, posible gracias al aumento de la dimensión y 2) una reducción de la parte de los costes fijos imputables a cada unidad de producto, consecuencia del mejor aprovechamiento de la capacidad que se logra al acercarse a combinaciones más armónicas de todos los factores de la producción. Por su parte las deseconomías de escala aparecerán cuando prácticamente no sean posibles mayores divisiones del trabajo y por consiguiente no se logre una mayor especialización produciendo además una separación de nivel más próximo que represente una combinación óptima de los factores, lo que incidirá en un incremento de la parte de los costes fijos imputable a cada unidad producida.

La dimensión de la empresa dependerá pues, desde el punto de vista técnico, del tamaño que corresponda a la combinación óptima de los factores, que puede ser diferente para cada sector productivo. Se ha venido admitiendo comunmente que, desde la Revolución Industrial, el tamaño correspondiente a esa combinación óptima de factores ha crecido en casi todos los sectores productivos, pero las perspectivas actuales señalan que en algunos casos puede invertirse esa tendencia debido al desarrollo de maquinaria muy especializa

da para producciones reducidas, a la aparición de nuevos materiales como los metales ligeros, los plásticos, al uso de la electricidad y a otras causas que hacen que no siempre resulte tan necesaria la gran dimensión, lo que impide dar un pronóstico sobre la evolución del tamaño de las empresas por motivos técnicos que sea absolutamente general para todos los sectores.

2º.- La influencia de la dirección.

Respecto de los factores de dirección, las economías de escala aparecerán también como consecuencia de la división del trabajo, inicialmente concentrado en torno a la persona del empresario-director, lo que permite aplicar en cada una de las tareas directivas personal de mayor preparación. Por otra parte la calidad de la dirección depende en gran manera de la cantidad de información disponible (12) y ésta, en la mayoría de las empresas, necesita inversiones importantes dada la gran cantidad de datos a manejar y la creciente complejidad de las relaciones entre los mismos, por lo que su obtención se hace posible con la mayor

(12) Hasta tal punto se considera a la información como un instrumento fundamental de la dirección que recientemente ha llegado a definir el profesor Bela Gol la dirección como "el proceso por el cual se convierte información en acción".

dimensión empresarial.

La posible existencia de deseconomías a causa de los factores de dirección es un punto en el que se manifiestan importantes discrepancias entre los autores. Una primera explicación se ha apoyado en la idea del menor interés que un director asalariado puede tener en la empresa respecto del que debe esperarse de un empresario director por el hecho de su mayor vinculación a los resultados de la empresa (13). El profesor Robinson señala (14) que son las dificultades de coordinación, que crecen con el tamaño de la empresa, las que pueden ocasionar una reducción de la eficiencia. Su argumento consiste en que cada vez que se introduce una nueva división del trabajo se crea la necesidad de coordinar a los encargados de las nuevas tareas. Sin embargo, un elevado número de autores, especialmente P. Sargent Florence (15), sostiene que no tiene porqué darse una reducción de la eficiencia aun-

(13) Vid.- Alfred Marshall.- Op. Cit.- Pag. 238.

(14) E.A.G. Robinson "The Problem of Management and the Size of Firms".- The Economic Journal.- Junio 1934.

(15) P. Sargent Florence.- "The Problem of Management and the Size of Firms: A Reply".- The Economic Journal.- Diciembre 1934.

que sea precisa una mayor coordinación, pues las ventajas de la división del trabajo pueden seguir siendo superiores y especialmente porque hay que contar con que la organización, al aumentar de tamaño, está sometida también a cambios cualitativos.

La experiencia práctica disponible no permite formular conclusiones generales, pues si bien puede constatarse la existencia de grandes y complejas organizaciones cuyo funcionamiento, debido a los recursos empleados, es muy eficaz, también parece observarse en las empresas gigantes una cierta mayor lentitud de reacción frente a circunstancias concretas e imprevistas.

3ª.- Los factores financieros.

En este aspecto las diferencias entre empresas pertenecientes a distintos sectores de la actividad económica son muy grandes. Sin embargo puede afirmarse en términos generales que las economías de escala se manifiestan como consecuencia de la mayor facilidad que tienen las empresas, a medida que es mayor su tamaño, para la obtención de fondos tanto mediante la autofinanciación como a través del recurso al mercado de capitales, facilidades que con frecuencia van acom-

pañadas de un menor coste del dinero obtenido ya que las empresas pequeñas recurren en mayor proporción a la financiación mediante créditos a corto plazo concedidos por los bancos comerciales.

La existencia de deseconomías por motivos financieros no parece probable y suele ligarse a la posibilidad de una utilización menos efectiva de los fondos obtenidos, en parte por la mayor facilidad para su consecución. Aunque esta afirmación resultara cierta, lo que no puede asegurarse, sería en todo caso una consecuencia no tanto de deseconomías de escala por motivos financieros como de una mala organización de esta función. La experiencia práctica confirma además que son numerosas las empresas pequeñas y medianas que han desaparecido por causa casi exclusiva de dificultades de financiación, lo que no sucede, por lo menos en igual proporción, con las empresas de mayor tamaño.

4².— Los sectores comerciales.

En cuanto a este aspecto la situación es diferente según se trate de las operaciones de compra o adquisición de bienes y servicios o de las ventas o distribución de los productos. En el primer caso las economías de escala son consecuencia de la menor repercu-

sión unitaria de los gastos de la función de compras y de la posibilidad de que al efectuar adquisiciones masivas se obtengan mejores condiciones de precio y financiación. Hasta tal punto se admite esa relación directa entre dimensión de la empresa y eficiencia de su función de adquisición que algún autor (16) considera que ésta es una de las principales razones de que se proyecten fusiones de empresas. La posible aparición de deseconomías se deriva del hecho de que la empresa no pueda alcanzar las producciones o el nivel de actividad previsto y en consecuencia tenga unos stock superiores a los normales, con el consiguiente mayor coste pero esto sería, de igual forma que se indicaba en el caso anterior, una consecuencia de la mala organización de esta función y no tanto una manifestación de las deseconomías de escala. Sin embargo por lo que respecta a la función de distribución, la situación es diferente, pues si bien aparecerán economías de escala como consecuencia de la menor repercusión unitaria de los gastos de esta función, en algunos sectores se produce el efecto de que a medida que aumente el tamaño de la empresa resulta cada vez más difícil organizar

(16) Alfred Marshall.- Op. cit. Pag. 216.

la distribución de productos en gran escala, porque la competencia va pasando del precio a la calidad del servicio, lo que es causa de aparición de deseconomías. Este hecho se confirma en la práctica por la observación de sectores que técnica y financieramente requieren grandes dimensiones, como por ejemplo el del automóvil y que, sin embargo, desde el punto de vista comercial, se estructuran por lo menos a nivel de establecimiento, en pequeñas y medianas unidades (17).

5º.- La influencia del riesgo.

Por último, desde el punto de vista de la incertidumbre y del riesgo de las operaciones empresariales la posible aparición de economías de escala se explica por la idea de que una reducción de este factor puede ser posible por una información con mejores características en cuanto a su cantidad, calidad y disponibilidad temporal, lo que va ligado sin duda a una mayor dimensión empresarial y por otra parte a que la gran empresa tiene mayores posibilidades de diversificar su producción, lo que es un factor importante para la reducción del riesgo.

La aparición de deseconomías será consecuen-

(17) Vid.- José María Fernández Pirla.- Op. cit.- Pag. 60.

cia de la incertidumbre de los mercados a causa de los cambios en la demanda, lo que supone un mayor peligro de pérdidas por inactividad para las empresas de gran dimensión, dada su mayor dificultad de adaptación o reconversión.

En general se admite que la influencia del factor riesgo conduce en la mayoría de los casos a empresas de mayor tamaño que el que resultaría óptimo si la producción se efectuara sin tener en cuenta las posibles oscilaciones de la demanda.

De todo lo expuesto hasta ahora se deduce que para decidir sobre la conveniencia de impulsar o estimular el crecimiento del tamaño de las empresas resulta preciso evaluar si las economías de escala esperadas, serán superiores a las deseconomías y si esta superioridad se mantendrá para cualquier aumento de la dimensión o si a partir de cierto tamaño puede producirse el fenómeno contrario, lo que en definitiva es plantear el problema de si existe o no una dimensión óptima de la empresa, tanto si ésta se entiende como un punto o como un intervalo.

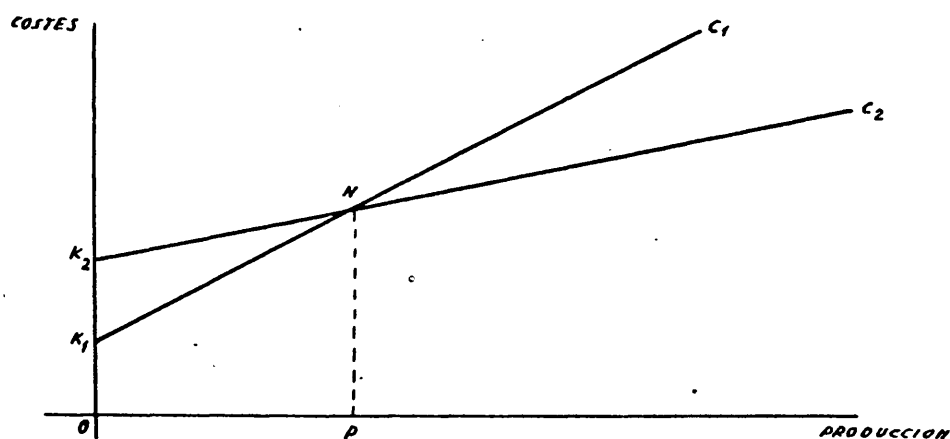
Un estudio de esta naturaleza habrá que realizarlo para la empresa en su conjunto, pues como ya

se ha indicado, la dimensión más adecuada desde el punto de vista de uno de los factores estudiados, puede no ser la más conveniente para todos o algunos de los restantes.

Por otra parte si bien este estudio puede realizarse en una primera fase desde el punto de vista exclusivamente teórico a partir del análisis de las curvas de costes y beneficios, tal como se deducen por la Teoría de la Producción, en una segunda etapa resulta imprescindible confirmarlo mediante trabajos empíricos.

2.- La Dimensión óptima.

El estudio de las variaciones de la eficiencia de la empresa producidas por los cambios en su dimensión ha venido realizándose tradicionalmente con ayuda de las curvas de costes. Este enfoque que, como más adelante exponremos, resulta insuficiente puede admitir una explicación elemental que se pone de manifiesto con ayuda del siguiente gráfico:



Las rectas C_1 y C_2 representan las funciones de costes totales de dos empresas cuyas dimensiones, medidas por el valor de sus instalaciones, es decir por sus costes fijos, son K_1 y K_2 . Para mayor sencillez se ha supuesto que los costes variables son pro-

porcionales al volumen de producción y que además, a medida que la empresa tiene unos costes fijos más altos o, lo que es lo mismo, sus instalaciones son de mayor capacidad los costes variables son más reducidos lo que se traduce en una mayor inclinación de la curva de costes. El punto N, de intersección de ambas rectas, limita el volumen de producción para el cual es más eficaz cada una de las dos dimensiones consideradas. Para producciones inferiores a OP resulta más eficiente la dimensión más reducida correspondiente a la empresa con unos costes fijos K_1 mientras que para producciones superiores resulta más eficiente la mayor dimensión correspondiente a la empresa con costes fijos K_2 . Para una producción igual a OP ambas dimensiones son igualmente eficientes.

De acuerdo con ello, la determinación de la dimensión más eficiente para una empresa dependerá fundamentalmente del volumen de la producción que se espera podrá ser colocado en el mercado y de las diferentes alternativas que ofrezca la técnica, en cada momento, en cuanto al tamaño posible de las instalaciones y todo ello en el supuesto de que los restantes factores (fuentes de financiación, riesgo por inactividad, etc)

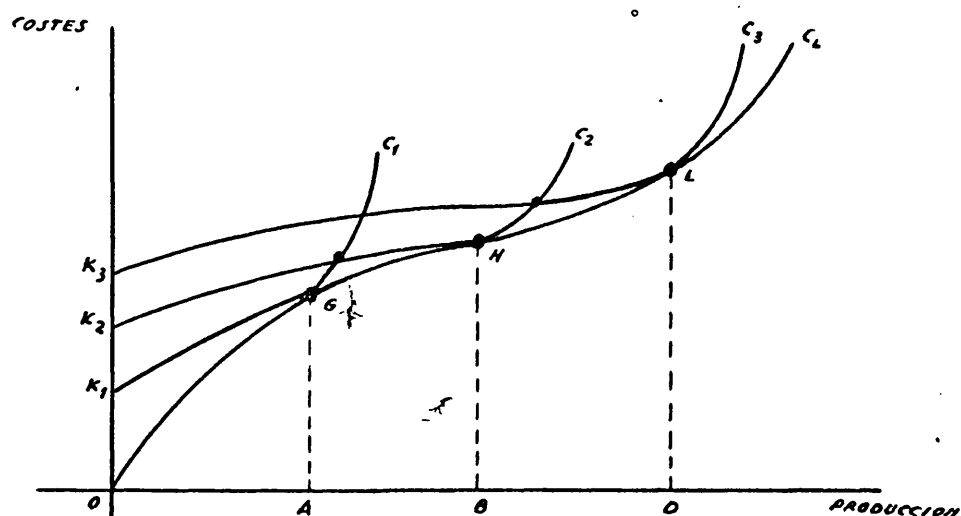
no alteren la situación.

A medida que una empresa pueda ir lanzando volúmenes de producción superiores le interesará irse planteando el cambio de instalaciones buscando, mediante el incremento de sus costes fijos, aquella dimensión que resulte más eficiente, dada la reducción que deberá obtener en sus costes variables de acuerdo con el supuesto establecido de que cuanto mayor es la inversión realizada en la instalación los costes variables medios son menores. A cada cambio de instalaciones le corresponderá una nueva curva de costes, por lo que podemos considerar como una familia de curvas a las correspondientes a los diferentes tamaños y su envolvente será la curva de costes totales de adaptación a largo plazo (18). Si eliminamos ahora el supuesto introducido anteriormente de la proporcionalidad de los costes variables y consideramos que las curvas de costes revisten la forma que la Teoría de la Producción considera más normal (19) y que por lo tanto los costes variables son nulos para un volumen de producción

(18) Vid.- José Castañeda.- "Lecciones de Teoría Económica".- Ed. Aguilar.- Madrid.- Pag. 291 y ss.

(19) Vid José Castañeda.- Op. cit. pag. 271 y ss.

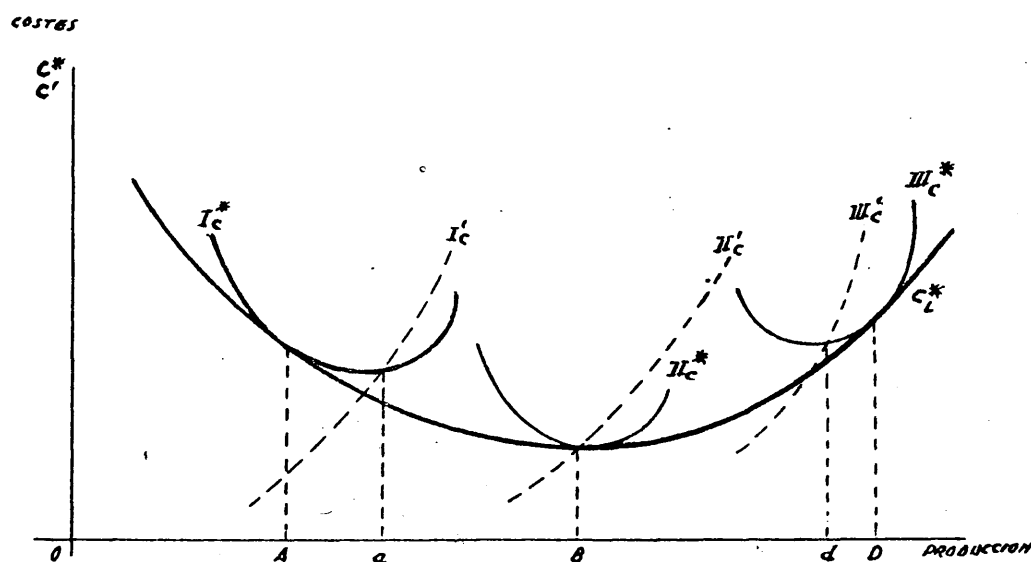
igual a cero, después crecen con ese volumen menos que proporcionalmente hasta una cierta producción y por último su crecimiento es mayor que proporcional, podemos representar, como se hace en el gráfico, las curvas de costes correspondientes a dimensiones diferentes y su envolvente con el fin de estudiar si el proceso de incremento de eficiencia, que se produce al aumentar la dimensión por causa de volúmenes de producción superiores, está o no limitado.



Las curvas C_1 , C_2 y C_3 representan las funciones de costes totales correspondientes a las dimensiones cuyos costes fijos son respectivamente K_1 , K_2 y

K_3 y la curva C_L representa los costes totales de la adaptación a largo plazo. Para cada dimensión hay un volumen de producción, representado en el gráfico por los puntos G, H y L, en el que la curva de costes a corto plazo es tangente a la de coste de adaptación a largo plazo. Al volumen de producción correspondiente, en el gráfico, OA, OB y OD, se le denomina volumen de producción típico de la respectiva dimensión.

Si analizamos las curvas de costes medios y marginales correspondientes a esta situación, tal como se exponen en el gráfico siguiente, podemos comprobar



como para la dimensión más reducida, cuya curva de cos

tes medios representamos por I_C^* y la de costes marginales por I_C' , el volumen típico de producción es OA, punto en el que son tangentes las curvas de costes a corto y a largo plazo, pero este no coincide con el óptimo de explotación, punto en el que los costes medios son mínimos, que corresponde a una producción igual a Oa.

En el caso de la mayor dimensión, cuyas curvas de costes medios y marginales representamos respectivamente por III_C^* y III_C' el volumen típico de producción es OD, pero este tampoco coincide con el óptimo de la explotación que viene representado por la producción correspondiente a Od.

Por el contrario en el caso de la empresa de dimensión intermedia, cuyas curvas de costes medios y marginales se designan por II_C^* y II_C' el volumen de producción típico y el óptimo de la explotación coinciden en OB.

Con ello resulta que cuando una empresa, al ir adaptando su tamaño a las variaciones de la producción en busca de dimensiones más eficientes, va moviéndose a través de la curva de costes de adaptación a largo plazo y alcanza precisamente ese volumen de pro-

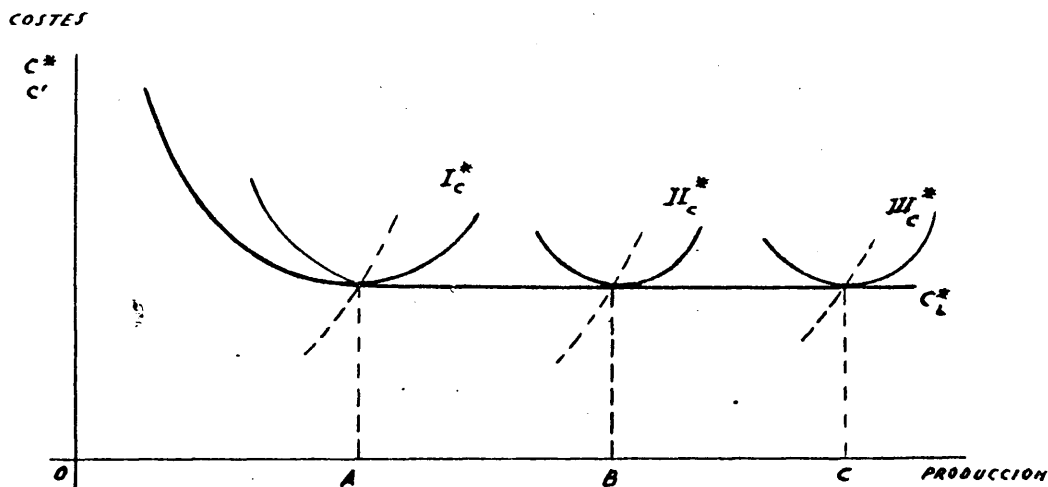
ducción, obtiene además el menor coste medio posible. Ello es así porque en ese punto se dá también el mínimo de la curva de costes medios a largo plazo por lo que la empresa que se encuentra en esa dimensión obten
drá costes medios inferiores a las que se encuentren en cualquier otro tamaño diferente. La Teoría de la Producción considera que en ese punto se ha alcanzado la dimensión óptima de la empresa.

Toda la deducción anterior se apoya en el he
cho de que las curvas de costes totales, medios y marginales tienen las formas que se han indicado y en par
ticular, en que la curva de costes medios a largo plazo tiene forma de U. Sin embargo esta suposición se ba
sa en la creencia a priori de que los costes medios son decrecientes hasta un determinado volumen de producción y a partir del mismo se convierten en crecientes, que es precisamente lo que se trata de probar. Por el contrario, los resultados de los estudios empíricos en este campo (20) no nos muestran que esta sea precisamente la forma normal de esas curvas ya que si bien se comprueba en general la tendencia a que los costes medios disminuyan a medida que crece el volumen

(20) Vid. Andrés-Santiago Suárez Suárez.- Op. Cit. Pag 12 y ss.

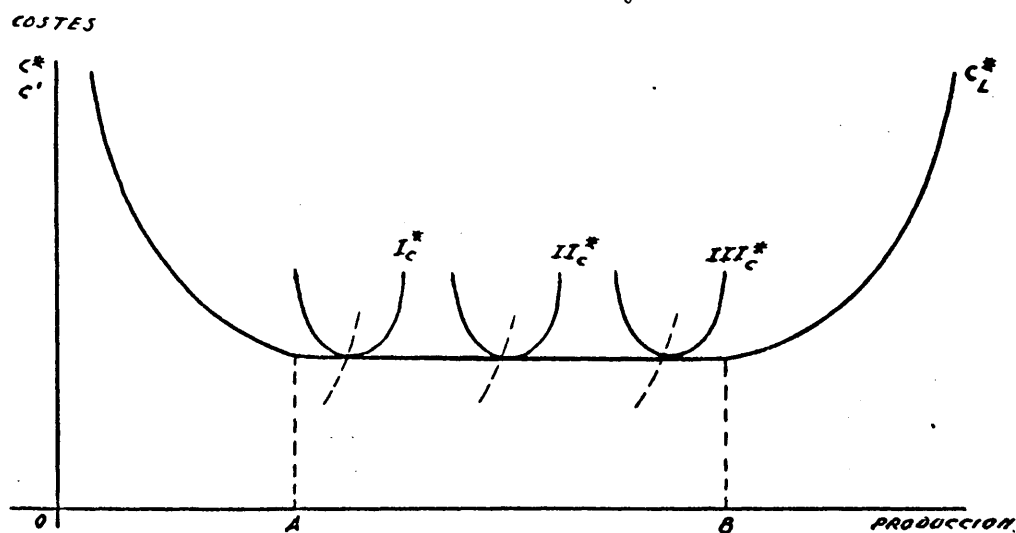
de producción y esa reducción, que es rápida inicialmente, se va atenuando lentamente no aparece ninguna indicación clara de su crecimiento posterior.

La curva de costes medios a largo plazo tendría en este caso forma de L y no de U y ello supondría que después de un determinado nivel de producción, en el gráfico OA, las restantes dimensiones serán igualmente eficientes, porque todas proporcionan un mínimo para los costes medios, lo que se comprueba por



la igualdad de las ordenadas correspondientes a los volúmenes de producción OA, OB y OC.

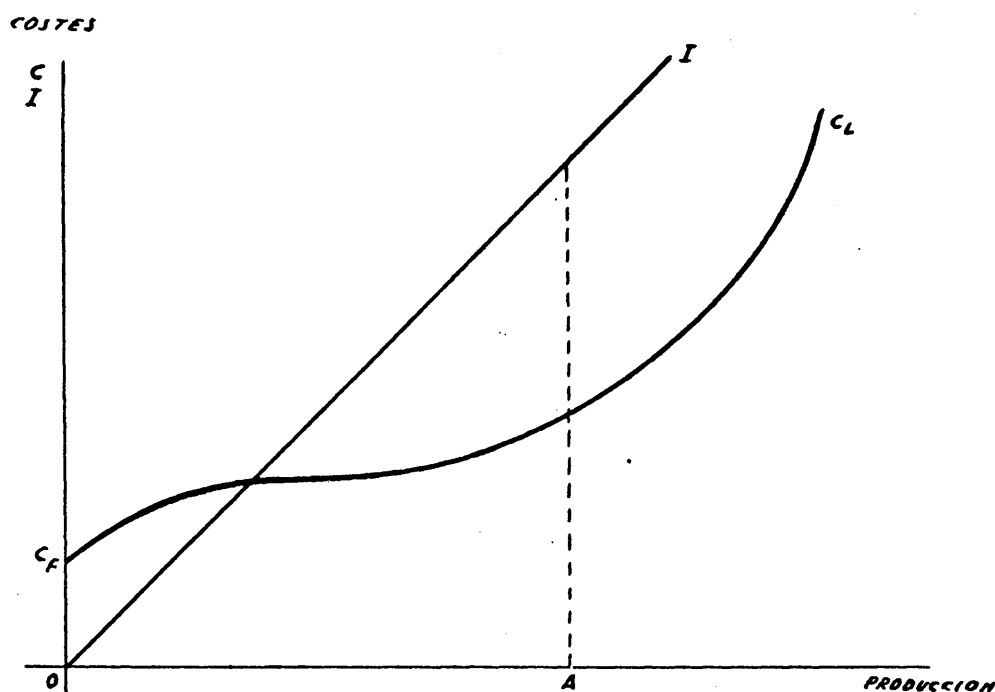
El profesor Robinson (21), trata de conciliar la posición teórica más general con los resultados de la investigación empírica y aún admitiendo que la curva de costes medios a largo plazo tenga forma de U reconoce que hay casos en los que pueda presentarse una zona amplia con costes constantes antes de la zona de costes crecientes y que aquella puede corresponder a las dimensiones alcanzables en la realidad, que estarían comprendidas entre OA y OB. Con ello los resulta-



(21) E.A.G. Robinson.- "La Dimensión Óptima de la empresa".- Ed. El Ateneo.- Buenos Aires 1957.- Pag. 125.

dos prácticos serían los mismos del caso anterior, pues una vez alcanzado el volumen de producción OA se daría la igualdad de costes medios a su nivel mínimo para todas las producciones hasta llegar al volumen OB, no alcanzable generalmente.

Con todo, la crítica principal que puede hacerse a la determinación de la dimensión óptima de la empresa mediante el recurso de las curvas de costes no se apoya en la forma de las mismas, sino que afecta a la propia esencia del razonamiento. En efecto, la empresa persigue, en general, la obtención del beneficio máximo por lo que alcanzar costes unitarios mínimos puede suponer una dimensión óptima desde el punto de vista puramente técnico de la eficiencia de las instalaciones, pero no es un óptimo desde el punto de vista económico, ya que este corresponderá a los beneficios totales máximos, aún cuando los costes medios no estén a su nivel mínimo. En el gráfico siguiente se han representado los ingresos totales por la recta I, suponiendo que son proporcionales a las cantidades vendidas, y los costes totales por la curva C_L que adoptan la forma tradicional. Los beneficios pueden determinarse restando de las ordenadas de la recta I las de la



curva C_L . El volumen de producción y por consiguiente la dimensión mas conveniente será la que corresponda a la mayor distancia entre ambas ordenadas, lo que ocurre para una producción igual a OA .

Con este enfoque podría haberse llegado a un procedimiento para determinar, con carácter general, la dimensión óptima de la empresa sino fuera porque se apoya en la hipótesis de que la curva de costes totales a largo plazo sigue la forma que se indica en el gráfico, lo que exige que la curva de costes medios

tenga forma de U y por lo tanto siguen resultando válidos todos los comentarios expuestos anteriormente sobre esta cuestión.

Resulta así que la forma de la curva de costes medios a largo plazo es la clave del problema y el punto que explica las diferentes posiciones que los autores sostienen sobre esta materia. Puede afirmarse que la gran mayoría de ellos coinciden en que para dimensiones pequeñas las variaciones en el tamaño producen en igualdad de los restantes factores, variaciones del mismo signo en la eficiencia de las empresas, porque las economías de escala superan siempre a las deseconomías. Las divergencias aparecen al estudiar si esta tendencia continua ilimitadamente o si hay algún punto a partir del cual aparece la situación inversa, lo que podría expresarse preguntando si la curva de costes medios a largo plazo tiene forma de L o de U.

La respuesta que dan los diferentes autores a esta cuestión, está muy influida por el diverso concepto de empresa que está latente en sus explicaciones. Así los que creen en la aparición de un límite a las ventajas del crecimiento y por consiguiente afirman la existencia de la dimensión óptima, bien como un punto

o como un intervalo, se están refiriendo en general a un tipo de empresa que opera generalmente en un solo sector de la actividad económica, aunque puede tener varias actividades complementarias (22). Por el contrario los autores que rechazan el concepto de dimensión óptima porque estiman que las economías de escala pueden crecer más que las deseconomías aunque el tamaño de la empresa aumente de forma ilimitada, se están refiriendo implícitamente a un concepto de empresa más cercano a los de sociedad conglomerada e incluso al de grupo de empresas, tal como se han definido anteriormente. Para ellos la diversidad de actividades a que la empresa puede dedicarse es el hecho clave que permite eludir el que las deseconomías de escala lleguen a superar en algún momento a las economías (23).

(22) El autor más representativo de esta tendencia es el profesor Robinson y tanto el criterio de la existencia de un límite al crecimiento de las economías de escala como el concepto de empresa que lo soporta se deducen de lo expuesto en sus ---- obras ya citadas "The Problem of Management and de Size of Firms" y "La Dimensión Óptima de la Empresa" y también de la más moderna "Consecuencias Económicas del Tamaño de las Naciones".- Ed. Labor.- Barcelona 1971, que dedica su parte tercera, pags. 123 y ss., a esta materia.

(23) Entre los defensores de esta postura pueden citar

De todo lo anteriormente expuesto se deduce que el problema de la dimensión de la empresa no tiene solución precisa en la Teoría por lo que su estudio deberá completarse con las aportaciones que realicen los trabajos empíricos en relación con la forma de las curvas de costes o mejor aún directamente sobre los efectos producidos por las variaciones de la dimensión de la empresa.

se Sargent Florence, que expuso su criterio contrario a la limitación de las economías de escala en su ya citada réplica al artículo de Robinson, y - Edith Tilton Penrose, que en su obra "Teoría del Crecimiento de la Empresa".- Ed. Aguilar.- Madrid 1962.- Pág. 13 y ss., emplea su concepto de empresa como una explicación para rechazar la limitación del crecimiento de las economías de escala.

3.- Estudios empíricos sobre la dimensión de la empresa.

Aunque los estudios empíricos sobre esta materia son muy numerosos y variados, a efectos de exponer su aportación para resolver el problema de la relación entre el tamaño de la empresa y su eficiencia, podemos clasificarlos en dos grandes grupos: a) los que se han dedicado a la investigación de las variaciones de la dimensión para establecer leyes del crecimiento de las empresas y b) los que tratan directamente el problema de la repercusión que las variaciones del tamaño tienen en la obtención de economías y deseconomías de escala y en definitiva en la eficiencia de la empresa.

a.- Investigaciones sobre el crecimiento de las empresas.

Los trabajos de este primer grupo, que son los más elaborados, pueden clasificarse a su vez, en función de la técnica que emplean y de las hipótesis de partida formuladas en cada caso, en tres grandes grupos: 1º) estudios analíticos, 2º) interpretaciones estocásticas y 3º) interpretaciones behavioristas.

1ª) Estudios analíticos.

Su planteamiento es muy sencillo ya que consiste únicamente en observar la evolución, a lo largo de diferentes años y ejercicios económicos, de los valores de la magnitud que se haya elegido como índice de medida de la dimensión de la empresa para proceder a la estimación de su tendencia mediante el ajuste de la función analítica de tipo conocido que mejor se adapte a los datos.

Como medida de la dimensión, o lo que es lo mismo como variable dependiente, puede emplearse cualquiera de los índices que se han estudiado con anterioridad, pero los que se utilizan con mayor frecuencia son el valor del activo real, el del activo fijo, el número de empleados y el valor añadido (24). En cuanto al tipo de función a ajustar se emplea generalmente una parábola de segundo grado (25) lo que resulta sufi

(24) Kaoru Takada considera, en su obra "An Analytical Study of the Enterprise Growth".- Vol.VIII nº 16, 1969, pag. 27 y ss., que el valor añadido es el mejor índice para el análisis del crecimiento de la empresa, pero tomándolo no en su valor absoluto, porque éste no tiene en cuenta las causas que lo determinan, sino su valor relativo respecto a las ventas o costes.

(25) R. Senouillet en Illustration et interpretation du

ciente para diferenciar siete tipos fundamentales del desarrollo de la empresa: 1º. crecimiento mayor que proporcional, 2º. crecimiento proporcional, 3º. crecimiento menor que proporcional, 4º. situación estacionaria, 5º. decrecimiento menor que proporcional, 6º. decrecimiento proporcional y 7º. decrecimiento mayor que proporcional.

2º) Interpretaciones estocásticas.

La mayor parte de estos trabajos, que son los más elaborados, giran en torno a la "Ley de efectos proporcionales" de Gibrat (26). En esencia este modelo establece que el tamaño de la empresa puede representarse por una variable que se distribuye en forma logarítmica normal. Para llegar a esta conclusión se parte de la hipótesis de que el incremento de la dimensión en un momento t se debe a la actuación de fuerzas

mode de croissance d'une unité économique, Reinte Gestion.- Diciembre 1968, págs. 818 a 831, llega a la conclusión de que la curva exponencial es la que mejor se adapta al fenómeno del crecimiento de las empresas.

- (26) R. Gibrat.- "Une loi de Repartitions Economiques: l'Effet Proportionnel".- Bulletin de la Statistique Générale de la France e du Service d'Observation des Prix.- Vol. 19.- Págs. 469 y ss.

que se expresan por una variable estocástica ϵ_t en relación con el tamaño de la empresa en el mismo momento X_t . De esta forma

$$X_t = X_{t-1} (1 + \epsilon_t)$$

y para $t = n$, efectuando sustituciones sucesivas tendremos:

$$X_n = X_0 (1 + \epsilon_1) (1 + \epsilon_2) \dots (1 + \epsilon_n)$$

tomando logaritmos

$$\ln X_n = \ln X_0 + \sum_{t=1}^n \ln (1 + \epsilon_t)$$

y aplicando el teorema central del límite podemos considerar que $\ln X_n$ se distribuye en forma asintóticamente normal y, en definitiva,

$$f(\ln X_n) = \frac{1}{\sigma \sqrt{2\pi}} e^{-1/2 \left(\frac{\ln X_n - \eta}{\sigma} \right)^2}$$

siendo η la media de $\ln(X_n)$ y σ^2 su varianza.

La consecuencia más importante de la hipótesis establecida para la elaboración de este modelo es que el crecimiento de las empresas no presenta ninguna tendencia a favor o en contra de un determinado tamaño, de ahí el nombre de Ley de efectos proporcionales con que Gibrat designó a su modelo (27).

(27) P.E. Hart.- "The Size and Growth of Firms" Econo-

Las investigaciones posteriores, dentro de los estudios de este primer grupo, se han orientado a la contrastación del modelo de Gibrat y sobre todo a una generalización del mismo. En esta dirección son muy interesantes las aportaciones de Simón y Bonini que permiten afirmar que la distribución del tamaño de la empresa en forma logarítmica normal no es más que un caso particular de una distribución más general denominada distribución de Yule (28). Esta función de distribución curva para el tamaño de la empresa ha explicado el hecho, contrastado estadísticamente, de que en algunos casos la variación de los tamaños decrecía con la dimensión de las empresas.

3ª) Interpretaciones behavioristas.

Una interesante reformulación de la Ley de Efectos Proporcionales de Gibrat es la realizada por Horst Albach (29) que parte de la consideración de que el crecimiento no es el efecto de factores aleatorios

mica.- Vol. 24.- Recogido en "The Theory of the firm".- Edited by G.C. Archibald - Penguin economics Readings.- 1971.- Pag. 369.

(28) P.E. Hart.- Op. cit.- Pags. 368 a 370.

(29) Horst Albach.- "Un modelo de comportamiento del crecimiento de la empresa".- Boletín de Estudios Económicos.- Deusto.- Nº 70.- Pags. 127 y ss.

sino la consecuencia de los objetivos y decisiones de los empresarios, es decir, de su comportamiento.

De esta forma ϵ_t se interpreta como el objetivo de crecimiento de la empresa en el periodo t , por lo que aunque, desde el punto de vista puramente formal, esta teoría es análoga a la de Gibrat, sus consecuencias son muy diferentes ya que el crecimiento depende aquí de la adaptación del empresario o de los directivos respecto del propio fenómeno del crecimiento.

El primer problema que plantean todos los estudios de este primer grupo desde el punto de vista de los objetivos perseguidos por nuestro trabajo, es que aunque suministran alguna información sobre las repercusiones de las variaciones del tamaño en la eficiencia de la empresa, lo hacen únicamente de forma indirecta y circunstancial.

b.- Investigaciones sobre la relación entre
dimensión y eficiencia.

Para los fines de este trabajo resultan, por consiguiente, mucho más interesantes los estudios de este grupo, que se proponen investigar directamente la relación entre dimensión y eficiencia, bien a través de la incidencia de los cambios del tamaño en los cos-

tes, como hacen muchos autores, o bien analizando las variaciones que se producen en los resultados lo que, de acuerdo con otros autores y con lo expuesto anteriormente, consideramos más preciso y útil (30).

Sin embargo, en la práctica, muchos de estos trabajos se dedican solamente a estudiar los efectos que el cambio de dimensión del establecimiento o de la planta industrial tiene sobre la productividad o sobre los costes medios. Como ejemplo de ellos puede citarse el realizado en la Ponencia de Productividad del II Plan de Desarrollo con el fin de estudiar la correlación entre el nivel de productividad medido por el valor de la producción en una hora de trabajo y la dimensión de los establecimientos industriales, estimada por el número de operarios y que llega a la conclusión de que el valor del índice es significativo para varios de los sectores productivos examinados (31).

(30) Entre los autores que utilizan los costes como medida de la eficiencia se encuentran Joe S. Bain, Frederik T. Moore, George H. Borts y otros. Entre los que utilizan los beneficios destaca sobre todo E. Gutemberg.

(31) Vid.- Agustín Rodríguez Sahagún.- "Dimensión y productividad".- Boletín de Estudios Económicos.- Deusto.- Nº 87.- Pag. 874.

Los restantes trabajos de este grupo, aunque se refieren a la empresa en su conjunto, limitan su campo de investigación a un sector industrial concreto y a un país o región determinados. Como ejemplo de ellos puede destacarse el trabajo titulado "El tamaño de la Empresa referido a Cataluña", cuyo objetivo es determinar las relaciones existentes entre la dimensión de las empresas de la industria textil de la provincia de Barcelona y su eficiencia, cuyas conclusiones son, en buena parte, favorables a la empresa de tipo medio.

4.- *Contrastación de la relación entre tamaño y eficiencia.*

El deficiente enfoque que, desde el punto de vista de los fines de nuestro trabajo, presentan las investigaciones sobre la dimensión citadas en la primera parte del número anterior y la limitación de objetivos de las restantes impiden que puedan obtenerse conclusiones sobre la forma y el grado de la relación entre tamaño y eficiencia que sean aplicables con generalidad a las empresas de los diferentes sectores productivos, lo que explica la conveniencia de realizar nuevos análisis empíricos sobre esta materia.

a.- Métodos para medir la relación.

Para determinar y en lo posible medir la relación entre dimensión y eficiencia de la empresa pueden emplearse básicamente dos métodos (32).

(32) Algunos autores, como Joel Dean (Managerial Economics, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J. 1952.- Pag. 299) añaden otros dos métodos:

1º. Estimaciones técnicas de la eficiencia en empresas de diferentes dimensiones con un nivel tecnológico similar.

2º. Análisis de las diferencias de los índices de la eficiencia de establecimientos de dimensiones diferentes pertenecientes a una misma empresa.

En ambos casos la eficiencia se mide por los cos-

1º. Analizar los cambios en el índice escogido para medir la eficiencia que acompañan a las variaciones de la dimensión en un grupo de empresas observadas durante un cierto número de ejercicios económicos.

2º. Analizar las diferencias entre los índices de medida de la eficiencia correspondientes a diversas empresas de distintos tamaños observadas al mismo tiempo.

El primero de esos dos métodos, que exige el empleo de series temporales de datos, presenta graves inconvenientes por la dificultad de aislar los efectos debidos al cambio en el tamaño de los producidos por causas diferentes, tales como el progreso tecnológico, las variaciones en los precios de los materiales, servicios y productos, modificaciones en el sistema tributario, posibilidades y coste de obtención de créditos y otras.

El segundo de los procedimientos, cross-sec-

tes y se refiere no tanto a la empresa en su totalidad cuanto a los establecimientos. Estos dos procedimientos pueden ser útiles para relacionar la eficiencia técnica de los establecimientos o plantas industriales con su tamaño, pero sus conclusiones no pueden extenderse a la empresa y a su eficiencia económica, tal como se ha explicado anteriormente.

tion analysis, tampoco permite separar totalmente los efectos debidos a causas diferentes de las que son objeto de estudio, en especial de aquellas que se deben a la diversidad de los productos obtenidos, a las diferencias de los sistemas contables y a los diversos criterios de valoración utilizados por cada empresa. Sin embargo, debido al hecho de que todas las observaciones se refieren a un mismo periodo del tiempo, en el que la tecnología, los procedimientos de organización y la situación del mercado pueden considerarse estables resulta posible interpretar que los restantes efectos están originados, al menos en una parte importante, por las propias diferencias en la dimensión.

Este segundo camino es el que han seguido algunos de los modernos estudios sobre esta materia (33) y el que por las razones indicadas se utilizará en el presente trabajo.

(33) Vid.- Edna Douglas "Size of Firm And the Structure of Costes in Detailing".- Journal of Business. Nº 2.- Abril 1962.-

En este trabajo, en primer lugar, se ponen en relación la eficiencia, medidas por los costes, los gastos de explotación, los beneficios brutos y los beneficios netos con la dimensión expresada en el valor de las ventas y en segundo lugar se relacionan el beneficio neto y el capital.

Una condición necesaria, en principio, para que este método pueda aportar resultados significativos es la de que las empresas estudiadas pertenezcan a un sector económico homogéneo, dadas las diferencias que la tecnología, los diferentes productos, el tipo de organización etc., pueden implicar para la determinación del tamaño de las empresas. Ello obliga a que en lugar de realizar un estudio conjunto para todas las empresas de la muestra, se tenga que aplicar el método repetidamente tantas veces como sectores convenga distinguir, siempre que se disponga de datos suficientes para su delimitación.

b.- Especificación del modelo.

Esta fase del análisis econométrico consiste en expresar en forma matemática las hipótesis a contrastar lo que por lo menos exige la realización de las dos actividades siguientes: 1ª. determinar las variables a introducir en el modelo y 2ª. establecer la forma matemática de la función a estimar.

Las variables a incluir serán aquéllas que expresen los valores del regresor, en este caso la dimensión empresarial y de la variable dependiente que es la eficiencia. De acuerdo con los criterios de medi

da de estas magnitudes, expuestas en la sección primera de este capítulo, la dimensión empresarial se expresará por dos índices: el valor del activo real A y la cifra de negocios de cada empresa V y la eficiencia se expresará sucesivamente por tres índices: la rentabilidad de los fondos propios

$$R_p = \frac{B}{F_p}$$

donde B es el beneficio contable y F_p el valor del neto patrimonial, la rentabilidad del activo real.

$$R_t = \frac{B}{A}$$

y por el beneficio contable.

A efectos de su utilización en el modelo, el activo real y las ventas no tienen igual grado de significación, ya que mientras las variaciones del primero de estos índices expresan cambios en la dimensión, las variaciones del segundo pueden ser debidas, en buena parte, tal como se ha expuesto ya, a cambios en el grado de ocupación.

Tampoco los tres índices de medida de la eficiencia tienen todos ellos igual significación, dado

que mientras los dos primeros expresan de forma directa el valor de esa magnitud y por lo tanto su crecimiento al aumentar la dimensión confirmaría ya la hipótesis de una relación positiva entre tamaño y eficiencia, el beneficio no es por si sólo un indicador suficiente, por lo que en este caso se hace necesario investigar si su crecimiento, a medida que aumenta el tamaño, es o no mayor que proporcional pues solamente en el primer caso podría verificarse la hipótesis formulada. Es decir que en el caso de los dos primeros índices bastará con que sea positivo el signo de la primera derivada de la función que se ajuste para confirmar la hipótesis, mientras que en el caso de emplear el beneficio se necesitará para ello que también sea positivo el signo de la segunda derivada.

La determinación del tipo de función a ajustar resulta, en este caso algo complicado, pues la teoría no indica con precisión la forma matemática de la relación entre las variables, por lo que en principio puede pensarse en una gran variedad de funciones. Tampoco la inspección de la nube de puntos, que constituye la representación gráfica de los pares de valores de los datos obtenidos de las magnitudes cuya relación

se estudia, permite resolver con claridad el problema indicado. Por ello se ha considerado que el procedimiento más conveniente para hallar la forma de la función a ajustar es el de ir probando distintos tipos de funciones para cada uno de los diecinueve sectores productivos en los que como más adelante se expone se han clasificado las empresas estudiadas y a la vista de los resultados obtenidos escoger la que se considere más satisfactoria (34).

Se ha comenzado utilizando el tipo de relación más sencillo: una función lineal de dos variables

$$E = C + \alpha D$$

siendo E la eficiencia y D la dimensión (35).

Dado que los resultados obtenidos con este tipo de funciones no han sido muy satisfactorios, aunque como más adelante se expresa han permitido ya dedu

(34) Este procedimiento que constituye una práctica usual en los trabajos econométricos es recomendado entre otros autores por A. Koutsoyiannis en su obra "Theory of Econometrics.- The Macmillan Press Ltd.- London 1973.- Pág. 15.

(35) Desde el punto de vista de su significación económica no procedería en realidad la utilización del término independiente ya que si $D = 0$ debe también ser $E = 0$, pero su inclusión obedece a que resulta conveniente para mejorar el ajuste.

cir algunas conclusiones importantes sobre la relación entre dimensión y eficiencia, se ha continuado con la prueba de relaciones no lineales, lo que puede realizarse de dos maneras: 1a. ajustando directamente una función no lineal y 2a. realizando transformaciones de los datos, de tal forma que la relación resultante aparezca como lineal. De acuerdo con el primero de los criterios citados se ha aprobado la siguiente función

$$E = C + \alpha D + \beta D^2$$

y de conformidad con el segundo se han realizado las transformaciones siguientes de los datos:

- Transformación semilogarítmica

$$E = C + \alpha \log D$$

- Transformación logarítmico inversa

$$\log E = C - \frac{\alpha}{D}$$

- Transformación doble logarítmica

$$\log E = C + \alpha \log D$$

Como la eficiencia se ha medido sucesivamente por la rentabilidad de los fondos propios R_p , la rentabilidad del activo real R_t y el beneficio contable B y la dimensión se ha expresado primero por el valor del activo real A y despues por la cifra de negocios V , se han obtenido para cada uno de los casos an-

teriores seis tipos de funciones, lo que hacen un total de veinticuatro modelos diferentes que, aplicados a los diecinueve sectores económicos considerados, han obligado a calcular quinientas setenta regresiones.

Como más adelante se expone, al comentar los resultados obtenidos, la última de las formas de función matemática indicada es la que mejor se ajusta al problema y la que por su estructura permite una más fácil deducción de las conclusiones.

Además se ha procedido a ensayar, utilizando esta misma forma de función matemática, el siguiente modelo de tres variables:

$$\log B = C + \alpha \log A + \beta \log V$$

función que es en realidad una transformación logarítmica de la siguiente

$$B = c \cdot A^{\alpha} \cdot V^{\beta}$$

donde $C = \log c$

la cual resultaría una función de producción del tipo Cobb Douglas, si se comprobara que

$$\beta = 1 - \alpha$$

y que

$$0 < \alpha < 1$$

Los resultados obtenidos con este modelo de tres variables no han aportado sin embargo ninguna información adicional en relación con el problema que nos ocupa.

c.- Datos empleados.

Para la estimación de los modelos se han obtenido, de la base de datos en soportes magnéticos que existe en el Centro de Proceso de Datos del Ministerio de Hacienda, las cifras de varias magnitudes contables correspondientes todas ellas al ejercicio económico de 1973 y referidas a una muestra de cuatro mil noventa empresas españolas.

Además, como dato complementario, se ha obtenido el epígrafe de la Licencia Fiscal del Impuesto Industrial que corresponde a la actividad principal de cada empresa y en su defecto la actividad declarada por la misma. Ello ha permitido clasificar por sectores económicos a las empresas que integran la muestra

atendiendo a su actividad principal para lo que en principio se ha adoptado la clasificación de las Tarifas de la Cuota de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial, pero con las siguientes diferencias:

1ª. Las empresas que realizan actividades no sujetas al Impuesto Industrial tales como las profesionales y las agrarias se han incluido dentro de la Rama 9ª. Actividades Diversas.

2ª. No se ha utilizado como segundo paso la clasificación en función de los grupos por tener menor importancia a efectos del problema de la dimensión, sino que se ha empleado la división en secciones, diferenciando en general dos sectores: las actividades fabriles, en las que se han incluido las extractivas, las propiamente fabriles y las artesanas, y las actividades comerciales y de servicios. Las únicas excepciones han sido la Rama 8ª. Energía eléctrica y mecánica, gas de ciudad y agua, en la que por la propia naturaleza de la actividad y el escaso número de empresas dedicadas a la misma que figuran en la muestra no se ha considerado necesario hacer ninguna distinción y las Ramas 6ª. y 9ª. que comprenden respectivamente la industria de la construcción, vidrio y cerámica y las ac

Total empresas..... 4.090

<u>Sector</u>	<u>Nº de empresas</u>
.- Alimentación - actividades fabriles.....	200
.- Alimentación - actividades comerciales y de servicios.....	223
.- Industria textil - actividades fabriles.....	167
.- Industria textil - actividades comerciales y de servicios.....	132
.- Madera, corcho, papel y artes gráficas - acti- vidades fabriles.....	308
.- Madera, corcho, papel y artes gráficas - acti- vidades comerciales y de servicios.....	127
.- Piel, calzado y caucho - actividades fabriles..	57
.- Piel, calzado y caucho - actividades comercia- les y de servicios.....	34
.- Industrias químicas - actividades fabriles.....	173
.- Industrias químicas - actividades comerciales y de servicios.....	103
.- Construcción, vidrio y cerámica - actividades fabriles.....	167
.- Construcción, vidrio y cerámica - actividades comerciales.....	221
.- Construcción, vidrio y cerámica - actividades de servicios.....	238
.- Industria metalúrgica - actividades fabriles...	960
.- Industria metalúrgica - actividades comerciales y de servicios.....	539
.- Energía eléctrica y mecánica, gas ciudad y agua- todas las actividades.....	24
.- Actividades diversas - fabriles.....	69
.- Actividades diversas - comerciales.....	71
.- Actividades diversas - servicios.....	277

tividades diversas, en las que por las posibles diferencias entre las empresas comerciales y de servicios y el relativamente elevado número de las que se incluyan en la muestra han hecho aconsejable separar estas dos secciones, tal como se recoge en el cuadro.

Las magnitudes contables que se han utilizado son las siguientes:

- importe del activo real en 31 de diciembre de 1973.

- importe del neto patrimonial en 31 de diciembre de 1973.

- cifra de negocios correspondiente al ejercicio económico finalizado en el año 1973.

- beneficio contable del mismo ejercicio.

Las cifras de estas magnitudes nos proporcionan directamente los valores de los dos índices de la dimensión que se emplean en el modelo y el de uno de los de la eficiencia, el beneficio, y nos permiten obtener los dos restantes índices de la eficiencia mediante la simple división del beneficio por el importe del neto patrimonial y por el del activo real.

De lo expuesto hasta ahora se deduce que los datos obtenidos hacen posible que se cumplan las dos

condiciones que en principio son necesarias para que los resultados del modelo sean significativos: 1^a. que las empresas que se comparan pertenezcan a sectores suficientemente homogéneos y 2^a. que los datos se refieran al mismo periodo de tiempo. La primera de estas condiciones es consecuencia del tipo de problema estudiado, el de la dimensión de la empresa y la segunda del método seguido, el que en la terminología anglosajona se conoce como cross-section analysis.

Los datos utilizados se exponen en el Apéndice I destinado a recoger las cifras estadísticas. Debido a su número se ha preferido presentarlos agrupados en treinta intervalos correspondientes a las empresas de cada sector ordenados en función del importe del activo real. Por excepción en el sector de energía eléctrica y mecánica, gas de ciudad y agua, por razón del número total de empresas, sólo figuran veinticuatro filas de datos.

d.- Estimación del modelo.

La estimación de los parámetros de las quinientas setenta funciones de dos variables y de las cincuenta y siete de tres que resultan de lo expuesto anteriormente, se ha efectuado mediante el procedimienu

to de mínimos cuadrados ordinarios (36).

En cada una de las regresiones se han calculado, además de los valores de los parámetros, diversos estadísticos, que nos han permitido juzgar en cada caso si la estimación realizada era o no satisfactoria desde el punto de vista econométrico y si la influencia del regresor o variable independiente o exógena era verdaderamente significativa a la hora de explicar el desembolvimiento de la variable dependiente o endógena.

Los estadísticos calculados han sido los siguientes (37):

- R^{-2} , cuadrado del coeficiente de correlación, llamado también coeficiente de determinación, que es igual a la proporción de la varianza de la variable dependiente que es explicada por la influencia

(36) Para este trabajo se ha dispuesto de un ordenador IBM 370/145 de 768 K-octetos, que trabaja con el sistema operativo OS - VS. Los programas para el cálculo se han elaborado por el autor del trabajo, empleando el Lenguaje Fortran IV y utilizando un subprograma catalogado en la biblioteca de programas del citado equipo con el nombre TSP/3.

(37) Para una ampliación de estos conceptos puede verse J. Johnston.- "Métodos de Econometría.- Ed. Vicens Vives.- Tercera Edición.- Barcelona 1975.- Págs. 33 y ss.

del regresor. Su valor se corrige en función de los grados de libertad para evitar su aumento a consecuencia del incremento en el número de los regresores.

El valor mínimo de R^2 es cero lo que ocurre cuando el porcentaje de variación explicado por la regresión es nulo y el mayor valor es la unidad lo que implica que todas las variaciones de la variable endógena son explicadas por la regresión y por lo tanto la variación residual es nula.

- $S(\hat{\alpha})$ error estandar de los coeficientes, que expresa el tamaño del error cometido y permite determinar el grado de confianza estadística de la estimación. Se admite que la estimación es significativa si

$$S(\hat{\alpha}) < \frac{\hat{\alpha}}{2}$$

- estadístico "t" de los coeficientes de la regresión, que nos permiten evaluar la significación del regresor a efectos de explicar la variable dependiente, ya que una correlación significativa se deduce del hecho de que $|t^*| > t$, siendo

$$t^* = \frac{\hat{\alpha}}{S(\hat{\alpha})}$$

y t el valor correspondiente de la distribución t de

Student con $n - k$ grados de libertad (n igual al número de observaciones y k al de variables del modelo) que se encuentra tabulado y para cuya determinación hay que tener en cuenta que en esta distribución

$$P_r (-t_{\epsilon/2} < t < t_{\epsilon/2}) = 1 - \epsilon$$

e.- Resultados y conclusiones.

Se ha comenzado con la estimación de los parámetros de las funciones que relacionan de forma lineal la eficiencia, medida sucesivamente por la rentabilidad de los fondos propios y por la de la inversión total, con la dimensión valorada en primer lugar por el importe del activo real y después por la cifra de negocios.

Los resultados que se han obtenido se exponen de forma resumida en los cuadros uno y dos, en los que no figura el valor de la estimación del parámetro α debido a que para ninguna de las cuatro funciones se ha alcanzado, en ninguno de los diecinueve sectores estudiados, un valor significativo del mismo, dentro de las ocho primeras cifras decimales. Esta circunstancia unida a la consideración de los restantes datos de los dos cuadros, hacen posible el establecimiento de

algunas conclusiones:

- Dado que: 1) el valor del coeficiente de determinación es en todos los casos muy reducido, 2) el valor del estadístico t cae en la mayoría de los casos dentro de la zona crítica y 3) el valor de α es prácticamente nulo, no resulta posible confirmar la hipótesis de que existe una relación significativa entre dimensión y eficiencia en ninguno de los sectores productivos analizados.

- La comparación de los valores de los coeficientes de determinación de las cuatro funciones en cada uno de los sectores productivos pone de manifiesto los dos aspectos siguientes: 1) que se produce una ligera mejoría del ajuste cuando la relación con la dimensión se establece a través de la rentabilidad de la inversión total en vez de mediante la rentabilidad de los fondos propios, lo cual resulta lógico pues esta última introduce un nuevo elemento que es la repercusión de la forma de financiación y 2) que también se produce en general, un mejor ajuste cuando la dimensión se mide por la cifra de negocios en lugar de utilizar el valor del activo real, lo cual resulta explicable, pues, como ya se ha comentado, la cifra de nego

CUADRO NUMERO 1.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelos	$R_p = C + \alpha A$		$R_p = C + \alpha V$	
	\bar{R}^2	t^*	\bar{R}^2	t^*
Sector				
1.-	0,1267	2,01577663	0,1226	1,97788906
2.-	0,2489	- 3,04595184	0,2873	- 3,35988808
3.-	0,1755	- 2,44153023	0,2248	- 2,84960365
4.-	0,1989	- 2,63604832	0,1025	- 1,78839111
5.-	0,0433	- 1,12563515	0,0455	- 1,15534306
6.-	0,0479	- 1,18698215	0,0036	- 0,31505686
7.-	0,0644	- 1,38759708	0,0620	- 1,35985851
8.-	0,0212	- 0,77952272	0,0242	- 0,83265275
9.-	0,0249	- 0,84559178	0,0224	- 0,80052006
10.-	0,0382	- 1,05461979	0,0396	- 1,07515430
11.-	0,0043	- 0,34601718	0,0001	- 0,01281653
12.-	0,1196	- 1,94999313	0,0928	- 1,69189453
13.-	0,0649	- 1,39339924	0,0474	- 1,17964172
14.-	0,1354	- 2,09365082	0,1588	- 2,29845142
15.-	0,0603	- 1,34005451	0,1280	- 2,02716064
16.-	0,0155	- 0,58789426	0,0204	- 0,67684805
17.-	0,0755	- 1,51164246	0,0987	- 1,75077724
18.-	0,0669	- 1,41664410	0,0654	- 1,39997292
19.-	0,2037	- 2,67593288	0,2429	- 2,99674797

CUADRO NUMERO 2.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelos	$R_t = C + \alpha A$		$R_t = C + \alpha V$	
	\bar{R}^2	t^*	\bar{R}^2	t^*
1.-	0,0467	1,17113209	0,0516	1,23470211
2.-	0,2506	- 3,06012249	0,3543	- 3,91967392
3.-	0,1776	- 2,45851994	0,2122	- 2,74602032
4.-	0,2615	- 3,14860821	0,2052	- 2,68825150
5.-	0,0447	- 1,14405918	0,0491	- 1,20165253
6.-	0,1673	- 2,37203789	0,0064	- 0,42281348
7.-	0,2147	- 2,76631355	0,2222	- 2,82783318
8.-	0,0405	- 1,08682632	0,0441	- 1,13685703
9.-	0,0463	- 1,16576767	0,0693	- 1,44361687
10.-	0,1717	- 2,40921783	0,1870	- 2,53773880
11.-	0,0102	- 0,53590804	0,0373	- 1,04084110
12.-	0,2843	- 3,33454418	0,1917	- 2,57659531
13.-	0,1971	- 2,62136745	0,1546	- 2,26233387
14.-	0,1475	- 2,20121861	0,1874	- 2,54083061
15.-	0,1773	- 2,45595455	0,3030	- 3,48899078
16.-	0,0965	- 1,53261375	0,1274	- 1,79247856
17.-	0,0151	- 0,65514594	0,0068	- 0,43590146
18.-	0,0985	- 1,74914742	0,1505	- 2,22677040
19.-	0,1428	- 2,15972233	0,1814	- 2,49114418

cios expresa no sólo la influencia de la dimensión, si no también la del grado de ocupación de las instalaciones y recursos de la empresa.

- Los valores de los estadísticos calculados especialmente los del coeficiente de determinación, ponen de manifiesto que la forma lineal no resulta apropiada para este problema, por lo que deben buscarse otros tipos de funciones matemáticas que se adapten mejor a los datos disponibles.

La situación es diferente cuando la utilización de las funciones lineales se efectúa tomando como medida de la eficiencia el beneficio contable, pues en este caso los resultados son, desde el punto de vista económico, muy satisfactorios, como puede comprobarse por el resumen que se expone en el cuadro número tres, si se utiliza el activo réal como medida de la dimensión, y en el cuadro número cuatro, si se emplea como tal la cifra de negocios.

Sin embargo, desde el punto de vista de su significación económica, para comprobar la hipótesis no resulta suficiente, en este caso, que el beneficio crezca al aumentar la dimensión, sino que es preciso que este crecimiento sea mayor que proporcional. De

CUADRO NUMERO 3.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelo $B = C + \alpha A$.

Sector	\bar{R}^2	α	t^*
1.-	0,9762	0,06558615	33,90097046
2.-	0,9089	0,02523684	16,71354675
3.-	0,9542	0,03103379	24,15319824
4.-	0,8494	0,04527101	12,56534767
5.-	0,9925	0,03897874	61,02621460
6.-	0,8251	0,02690771	11,49434280
7.-	0,8517	0,02555860	12,68268299
8.-	0,7615	0,04194265	9,45449352
9.-	0,9682	0,03574703	29,21647644
10.-	0,2580	0,01099129	3,12006569
11.-	0,9950	0,05283809	75,01440430
12.-	0,7100	0,02888091	8,28052044
13.-	0,9502	0,03145478	23,10548401
14.-	0,9729	0,02803007	31,72406006
15.-	0,9441	0,01642278	21,74319458
16.-	0,1287	0,00151771	1,80287170
17.-	0,9421	0,04416624	21,34501648
18.-	0,9704	0,01667073	30,32240295
19.-	0,4774	0,00324154	5,05716515

CUADRO NUMERO 4.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelo $B = C + \alpha V$.

Sector	\bar{R}^2	α	t^*
1.-	0,9716	0,06244617	30,95675659
2.-	0,6471	0,01919218	7,16504955
3.-	0,9079	0,04052598	16,60885620
4.-	0,8070	0,02989607	10,81859207
5.-	0,9917	0,04503190	57,95619202
6.-	0,5647	0,01568190	6,02700806
7.-	0,7652	0,02983276	9,55315399
8.-	0,6936	0,03909526	7,96068859
9.-	0,9093	0,07790756	16,75262451
10.-	0,2685	0,00613054	3,20613384
11.-	0,9071	0,18310440	16,53797913
12.-	0,5749	0,03172332	6,15337276
13.-	0,9135	0,02151319	17,19360352
14.-	-0,9954	0,03512226	77,50302124
15.-	0,9809	0,02310978	37,88737488
16.-	0,1977	0,02338060	2,32856941
17.-	0,8917	0,03012167	15,18583012
18.-	0,9746	0,01539698	32,76550293
19.-	0,6269	0,00856064	6,85863209

los datos de ambos cuadros se deduce que la función es creciente en todos los sectores, dado que su derivada es positiva, pero por lo reducido del valor de $\hat{\alpha}$ la rapidez de este crecimiento será muy pequeña, lo que parece probar que tampoco resulta posible la confirmación de la hipótesis de partida. Como la investigación del signo de la segunda derivada no es posible en este caso, resulta aconsejables, al igual que en los supuestos anteriores, utilizar para la relación entre estas variables un tipo de función matemática menos simple, que nos permita lograr conclusiones más precisas.

Por ello se efectuó la estimación de las distintas funciones no lineales que se han indicado en el punto b.- De todas ellas las que proporcionan un mejor grado de ajuste a los datos de este problema son las transformaciones doble logarítmicas

$$\log E = C + \alpha \log D$$

que responden a

$$E = c \cdot D^{\alpha}$$

donde $C = \log c$

Este tipo de función matemática tiene la ventaja adicional de que facilita enormemente la elabora-

ción de conclusiones en el problema presente, ya que:

$$\frac{d E}{d D} = D \cdot \alpha \cdot D^{\alpha-1}$$

$$\frac{d^2 E}{d D^2} = C \cdot \alpha \cdot (\alpha - 1) D^{\alpha-2}$$

lo que indica que:

1º. Si $\alpha < 0$ la función es decreciente, pues la primera derivada es negativa.

2º. Si $0 < \alpha < 1$ la función es creciente, pues la primera derivada es positiva, pero el crecimiento es menor que proporcional ya que la segunda derivada es negativa o lo que es lo mismo la pendiente decrece.

3º. Si $\alpha > 1$ la función crece y además el crecimiento es mayor que proporcional, pues son positivas tanto la primera como la segunda derivada.

Por ello la investigación de si los resultados confirman o no la hipótesis formulada de que existe una relación positiva entre dimensión y eficiencia, se reducirá en principio a comprobar el signo y la magnitud del coeficiente α .

Los resultados completos de la estimación de estos modelos, utilizando como medida de la eficiencia

los tres índices ya conocidos y como medida de la dimen
sión el valor del activo real (38), se incluyen en el
Apéndice II y un resumen de los mismos figura en los
cuadros números cinco, seis y siete.

Los datos de estos cuadros permiten obtener
las siguientes conclusiones:

- Cuando se emplea la rentabilidad de los fon
dos propios como medida de la eficiencia el resultado
es, en todos los sectores productivos, una función lige
ramente decreciente ya que α es negativa y su valor ab
soluta es muy reducido. La significación del ajuste,
desde el punto de vista econométrico, es pequeña en los
sectores designados con los números uno, siete, ocho,
diez, once, doce y diecisiete, pues el valor de \bar{R}^2 es
reducido y el del estadístico t cae dentro de la región
crítica.

- Cuando se utiliza la rentabilidad de la in
versión total como medida de la eficiencia el resultado
es también, en todos los sectores, una función decre-

(38) Con el fin de no incrementar innecesariamente el
número de páginas de este trabajo no se incluyen
los datos de la estimación que resultan cuando se
emplea como índice de la dimensión la cifra de ne
gocios ya que los resultados obtenidos son simila
res, ni tampoco los que se obtienen de otros tipos
de ecuaciones probadas que no han suministrado in
formación de interés para la presente investiga
ción.

CUADRO NUMERO 5.

Resumen de los resultados de la estimación.

$$\text{Modelo} \quad \log. R_p = C + \alpha \log. A.$$

Sector	\bar{R}^2	α	t^*
1.-	0,0243	- 0,04012295	- 0,83348268
2.-	0,6490	- 0,27208167	- 7,19452095
3.-	0,5161	- 0,19316810	- 5,46444130
4.-	0,1903	- 0,15700459	- 2,56431389
5.-	0,4979	- 0,14057952	- 5,26838589
6.-	0,2646	- 0,14505750	- 3,17321110
7.-	0,1064	- 0,12188786	- 1,82535076
8.-	0,0798	- 0,16163325	- 1,55809116
9.-	0,3845	- 0,15034562	- 4,18159008
10.-	0,0777	- 0,10935158	- 1,53513718
11.-	0,0866	- 0,07162696	- 1,62865257
12.-	0,1439	- 0,10299349	- 2,16906261
13.-	0,3341	- 0,15876824	- 3,74795914
14.-	0,7194	- 0,13604766	- 8,47136116
15.-	0,4604	- 0,13963950	- 4,88743782
16.-	0,2387	- 0,29934162	- 2,62595272
17.-	0,0069	- 0,02922912	- 0,43866587
18.-	0,2691	- 0,21474051	- 3,21011829
19.-	0,6236	- 0,22793329	- 6,81042099

CUADRO NUMERO 6.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelo $\log. R_t = C + \alpha \log. A$

Sector	\bar{R}^2	α	t^*
1.-	0,1642	- 0,13713998	- 2,34522438
2.-	0,7846	- 0,39947647	- 10,09881783
3.-	0,6545	- 0,27666467	- 7,28241348
4.-	0,3812	- 0,23020584	- 4,15158653
5.-	0,6230	- 0,22513479	- 6,80240917
6.-	0,6708	- 0,31429315	- 7,55210304
7.-	0,4097	- 0,22317803	- 4,40855885
8.-	0,2735	- 0,39935070	- 3,24644375
9.-	0,5381	- 0,21722496	- 5,71139145
10.-	0,5087	- 0,31452161	- 5,38411713
11.-	0,3656	- 0,16966832	- 4,01601219
12.-	0,5655	- 0,25581449	- 6,03647804
13.-	0,7384	- 0,28500354	- 8,88951015
14.-	0,8709	- 0,22979659	- 13,74180889
15.-	0,9061	- 0,31238562	- 16,43313599
16.-	0,5153	- 0,46756220	- 4,83627319
17.-	0,1632	- 0,13142461	- 2,33691406
18.-	0,7193	- 0,34415871	- 9,70084858

CUADRO NUMERO 7.

Resumen de los resultados de la estimación.

Modelo $\log. B = C + \alpha \log. A$

Sector	\bar{R}^2	α	t^*
1.-	0,8861	0,86286062	14,75570488
2.-	0,8917	0,60052365	15,18133736
3.-	0,9283	0,72333622	19,03979492
4.-	0,8732	0,76970577	13,87558937
5.-	0,9514	0,77486616	23,41244507
6.-	0,9066	0,68570870	16,47669983
7.-	7,8938	0,77682269	15,34502983
8.-	0,4603	0,60065097	4,88287354
9.-	0,9380	0,78277433	20,58117676
10.-	0,8311	0,68547994	11,73437119
11.-	0,9395	0,83033299	19,65383911
12.-	0,9169	0,74418515	17,56065369
13.-	0,9467	0,71499729	22,30137634
14.-	0,9870	0,77020299	46,05842590
15.-	0,9791	0,68761569	36,17245483
16.-	0,5797	0,53243744	5,50731945
17.-	0,8950	0,86857295	15,44451332
18.-	0,9030	0,65584159	16,13996887
19.-	0,9240	0,65534037	18,44526672

ciente. La significación del ajuste es buena en todos los sectores con un nivel de probabilidad del 90 por cien y, con excepción de los designados con los números uno y diecinueve, también es satisfactoria al 95 por cien.

- Por último, cuando el índice utilizado es el beneficio contable el resultado es en todos los casos una función creciente, pero menos que proporcionalmente ya que $0 < \alpha < 1$. Desde el punto de vista econométrico los resultados son muy satisfactorios en todos los sectores tanto por lo que se refiere al valor de \bar{R}^2 , como a la estimación de α que es aceptable incluso con un nivel de significación del 99 por cien.

La consideración conjunta de los resultados que se acaban de exponer muestra claramente que no es posible confirmar la existencia, para todos los tamaños de la empresa, de una relación positiva y de amplios efectos entre la dimensión y la eficiencia de la empresa (entendida esta en el sentido de rentabilidad económica privada) en ninguno de los sectores productivos que se han examinado.

Puede parecer extraño, ya que ello supone una cierta discrepancia respecto de las conclusiones de la

teoría, que esta relación no se manifieste ni siguiera para las dimensiones más reducidas, lo que se comprueba por el hecho de que se ajusta mejor a los datos una función doble logarítmica que una logarítmico-inversa. La explicación más probable reside sin duda en el hecho de que los datos utilizados corresponden, en su casi totalidad, a empresas que tienen forma jurídica de sociedades y a pesar de que algunas de ellas son muy pequeñas, las dimensiones inferiores que tienen las empresas individuales no figuran recogidas en la proporción suficiente. Esta circunstancia no quita, sin embargo, ningún valor al estudio realizado ya que su objeto es comprobar si las economías de escala se mantienen ilimitadamente por encima de las deseconomías y por lo tanto si la relación entre el crecimiento de la dimensión y el aumento de la eficiencia se daba también, de forma general, para las empresas con dimensión superior.

La conclusión obtenida es que el incremento de la dimensión no provoca, por lo tanto, de forma general el efecto de mejorar la eficiencia de las empresas. Este resultado dependerá, tal como se estableció anteriormente en la parte teórica, de cuales sean en cada caso concreto las posibilidades reales e incluso poten-

ciales de mercado, la capacidad o facilidad para la obtención de recursos financieros y las condiciones tecnológicas del sector.

De lo expuesto se deduce que queda justificado el que la política económica persiga la neutralidad del sistema tributario respecto de los diferentes tipos de operaciones que ocasionan los cambios en el tamaño de las unidades de producción, con el fin de que las empresas puedan buscar con entera libertad y sin costes apreciables la dimensión que consideren más conveniente. Por el contrario carece de justificación suficiente el establecimiento general e indiscriminado de incentivos o estímulos positivos al aumento de la dimensión, ya que si estos pueden lograr en algunos casos una mejora en la eficiencia de las empresas, en otros pueden ocasionar también mayores costes y pérdidas por inactividad que reduzcan, anulen o incluso sobrepasen a las ventajas obtenidas.

SECCION TERCERA.- *El tamaño de la empresa en España y
en otros países.*

La segunda de las ideas básicas en las que se apoya la concesión de exenciones y estímulos al crecimiento del tamaño de las empresas es que la dimensión actual de las mismas es insuficiente. Se afirma con frecuencia que esta circunstancia (39) es uno de los rasgos que destacan al analizar la industria española y que en consecuencia uno de los elementos básicos del necesario proceso de reestructuración industrial es la consecución de unidades de mayor tamaño (40). Estas afirmaciones se aplican también, aunque con menor frecuencia, al caso de las empresas agrarias, comerciales y de servicios.

Para comprobar la realidad de las mismas se hace preciso estudiar la distribución del tamaño de las empresas españolas de los diferentes sectores productivos para decidir si éste puede o no ser calificado de

(39) Vid.- III Plan de Desarrollo Económico y Social.- Madrid.- Noviembre 1971.- Pag. 47.

(40) Vid.- Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1972.- Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria.- 1973.- Pag. 36.

pequeño. La labor de investigación en relación con esta materia plantea dos problemas: 1) la medición del tamaño de las empresas y 2) la definición de lo que se entiende por dimensión insuficiente.

Como índices de medida se utilizarán sucesivamente el número de personas empleadas y la cifra de negocios de cada empresa, pues aunque, por las razones expuestas en la sección primera de este capítulo éstos no son precisamente los criterios más adecuados, sin embargo son los que, a efectos de facilitar la comparación con los datos sobre las empresas de otros países, presentan mayores ventajas, pues la parte más numerosa de las estadísticas disponibles están realizadas en base a esos mismos criterios.

El segundo de los problemas citados es más complejo, pues como ya se ha indicado, los estudios sobre la dimensión deben realizarse sectorialmente, lo que obliga a definir lo que se entiende por empresa grande o pequeña para cada uno de los diferentes sectores productivos. Un procedimiento que podría seguirse para ello sería el de calcular el tamaño standard de las empresas nacionales o extranjeras de cada sector que van a ser objeto de estudio y calificar a cada una

como grande o pequeña según su dimensión concreta sea superior o inferior al valor resultante.

Para efectuar este cálculo podrían utilizarse diversos criterios que son aplicables tanto si el tamaño de las empresas se ha medido por el número de personas empleadas, como si se ha expresado por la cifra de negocios. Los que se utilizan con mayor frecuencia son la media aritmética simple de los tamaños de cada empresa, la media aritmética ponderada de los mismos datos, empleando como coeficiente de ponderación la proporción que el número de empleados o la cifra de negocios de cada caso representa respecto de la cifra total del grupo (41), la mediana, el índice de Lorenz y el de Gini.

Sin embargo, para la finalidad de comparación no es posible utilizar el procedimiento indicado debido a que los datos disponibles en relación con el tamaño de las empresas extranjeras no permiten efectuar el cálculo de su dimensión estandar. Por ello se ha recurrido

(41) La media aritmética ponderada, cuando se calcula en base a los valores del tamaño de las empresas medido por el número de empleados, es conocida como índice de Niehans y cumple las propiedades que según este autor debe tener un índice para esta finalidad. ("An Index of the Size of Industrial Establishments".- Jurg Niehans.- International - Economic Paper.- Nº 8.- 1958.

al procedimiento más usual, aunque menos preciso, de clasificar las empresas en diferentes tramos de dimensión, análogos a los empleados para este mismo fin en otros países, de forma que puedan establecerse comparaciones.

Se han utilizado, en primer lugar los datos del personal empleado por cada empresa que estaba dado de alta el día 31 de diciembre de 1973. El empleo de es tos datos presenta sin embargo dos inconvenientes:

1º.- La clasificación por sectores económicos no es idéntica a la empleada en la Sección Segunda de este mismo capítulo, a causa de que aún no se ha aplica do con carácter general, ni siguiera para todos los organismos de la Administración Pública, una clasificación uniforme de las actividades económicas (42).

2º.- No ha sido posible integrar los de clarados por una misma empresa en diferentes provincias debido a que tampoco se utiliza un número o código que identifique a cada entidad con carácter nacional.

El primero de estos inconvenientes no tiene gran trascendencia para nuestro trabajo pero el segundo

(42) Por Decreto 2518/1974, de 9 de agosto se aprobó la Clasificación Nacional de Actividades Económicas y se dispuso su aplicación.

tiene una repercusión directa en los resultados, pues motiva que en los tramos donde figuran las empresas de mayor tamaño aparezca un número inferior al que en realidad existe.

Los resultados completos obtenidos se exponen en el Apéndice III y un resumen de los mismos se recoge en el cuadro número ocho.

La distribución del tamaño referida al total de las empresas, sin atender a su distribución sectorial se expone en el cuadro número nueve.

Las cifras del cuadro ponen de manifiesto que, aún teniendo en cuenta la influencia desfavorable que, como ya se ha indicado, tiene la imposibilidad de agrupar los datos de las empresas que declaran personal en más de una provincia, el tamaño de la mayoría de las empresas españolas es reducido.

Sin embargo, al efectuar la comparación de estos datos con los que se han obtenido respecto del tamaño de las empresas de otros países económicamente más adelantados (43), se observa, como puede comprobarse

(43) Los datos sobre los tamaños de las empresas de otros países se han obtenido de las publicaciones del comité de la industria que funciona en el seno

CUADRO NUMERO 8

Distribución del tamaño de las empresas de cada sector.
(según los datos del personal empleado).

Sector	% Empresas		% Empresas	
	Hasta 50	De 51 a 500	Más de 500	
Agricultura, caza y pesca	98'25	1'42	0'33	
Minas y canteras	93'74	5'43	0'83	
Alimentación, bebidas y tabaco	96'87	3'00	0'13	
I. Textiles y calzado	93'82	5'96	0'22	
Madera, papel y A. gráficas	97'61	2'31	0'08	
Ind. y Conservas vegetales	77'62	19'56	2'82	
Industrias químicas	94'16	5'48	0'36	
Construcción y cementos	97'10	2'79	0'11	
Industrias metálicas	95'97	3'75	0'28	
Electricidad y agua	95'82	3'57	0'61	
Comercio	99'24	0'73	0'03	
Servicios financieros	91'32	7'86	0'82	
Transportes	99'16	0'76	0'08	
Actividades no especificadas	98'08	1'63	0'29	

CUADRO NUMERO 9

Distribución del tamaño de las empresas
(según número de personas empleadas)

<u>Tramos</u>	<u>Num. de Empresas</u>	<u>% s/ Total</u>	<u>Total empleados</u>	<u>Media por tramo</u>
Menos de 5	738.728	80'28	917.545	1'2
De 6 a 50	159.739	17'35	2.449.152	15'3
De 51 a 100	11.015	1'19	780.378	70'8
De 101 a 250	6.771	0'73	1.042.882	154'0
De 251 a 500	2.284	0'25	786.475	344'3
De 501 a 1.000	1.013	0'12	698.112	689'2
Más de 1.000	<u>732</u>	<u>0'08</u>	<u>2.187.036</u>	<u>2.987'8</u>
T O T A L	920.282	100'00	8.861.580	

por el examen del cuadro número diez, que las diferencias en los porcentajes que representan las empresas pequeñas y medianas (entendiendo por tales a estos efec-

CUADRO NUMERO 10

Distribución del tamaño de las empresas.

(según los datos de personal empleado)

<u>Países</u>	% Empresas	% Empresas
	<u>hasta 50</u>	<u>hasta 500</u>
Alemania (R.F.)	76'1	97'4
Bélgica.....	91	--
España.....	97'6	99'8
Estados Unidos.	83	98'4
Francia.....	97'3	99'8
Inglaterra.....	88'3	92
Italia.....	83	--
Japón.....	94'8	97'4
Suiza.....	93'6	--

de la OCDE. Estos datos corresponden, según los países, a diferentes ejercicios económicos que van desde 1967 a 1971, por lo que no son totalmente homogéneos entre sí y con los datos españoles, que se refieren a 1973. Sin embargo, esta circunstancia carece de trascendencia pues estos porcentajes permanecen prácticamente invariables durante los últimos años.

tos las de hasta 50 empleados y las de 51 a 500, respectivamente) son muy reducidas, aunque esta no puede considerarse una afirmación definitiva dada la posible influencia del diferente grado de mecanización de las empresas en los diversos países.

Resultará interesante también comprobar si estos porcentajes mantienen en el caso de analizar la distribución del tamaño de las empresas atendiendo a su cifra de negocios. Sin embargo no ha sido posible obtener datos de esta magnitud contable de todas las empresas o al menos de una muestra que puede considerarse representativa ya que solo se ha dispuesto de las cifras correspondientes a 31.986 empresas pero con la particularidad de que todas ellas tienen la forma jurídica de sociedades. Ello determina que si se aplica el resultado obtenido a la totalidad de las empresas se produzca un error de signo contrario al que se comenta en relación con la utilización de los datos de personal, es decir que serán los tramos inferiores de tamaño los que figurarán como menor porcentaje de empresas que el que realmente les corresponde.

A pesar de ello se considera útil exponer un resumen de los resultados tal como se hace en el cuadro

CUADRO NUMERO 11

Distribución del tamaño de las sociedades

(Según su cifra de negocios)

Sector	% Empresas ≤ 100 mill.	% Empresas 100 a 1000	% Empresas más de 1000
Alimentación			
1) Activ. fabriles	82'87	15'48	1'65
2) Activ. comerciales	92'75	6'93	0'32
I. Textil			
1) Activ. Fabriles	88'62	11'06	0'32
2) Activ. Comerciales	86'82	3'02	0'16
Madera, papel y A. Graf.			
1) Activ. fabriles	91'58	8'11	0'31
2) Activ. comerciales	95'04	4'75	0'21
Piel, calzado y caucho			
1) Activ. fabriles	91'82	8'04	0'14
2) Activ. comerciales	93'54	6'46	- -
I. Químicas			
1) Activ. fabriles	83'49	14'33	2'18
2) Activ. comerciales	85'98	12'79	1'23
I. de la Construcción			
1) Activ. fabriles	92'90	6'81	0'29
2) Activ. comerciales	94'73	5'12	0'15
3) Activ. de servicios	92'37	6'88	0'75
I. Metalúrgica			
1) Activ. fabriles	86'85	11'82	1'33
2) Activ. comerciales	91'29	8'18	0'53
Energ. elec. gas y agua			
1) Activ. fabriles	90'06	6'06	3'88
2) Activ. comerciales	88'65	11'35	- -
Actividades Diversas			
1) Activ. fabriles	83'37	14'37	2'26
2) Activ. comerciales	87'47	11'03	1'50
3) Activ. de servicios	90'93	8'-	1'03

número 11 (44), dado que permite en parte compensar el error de los datos de personal y por otro lado facilita una información valiosa de las diferencias entre los diversos sectores productivos.

De todo lo expuesto hasta ahora en la presente Sección resulta que, como ya se ha explicado por otros autores (45) la estructura empresarial española, en cuanto se refiere al porcentaje de empresas pequeñas y medianas, no presenta diferencias acusadas respecto de la de otras naciones, por lo menos hasta el punto que sería necesario para que esta circunstancia pudiera considerarse como una característica específica de nuestras empresas a la que pudiera atribuirse en parte importante su deficiente competitividad. La posible característica diferencial hay que buscarla en un aspecto distinto que es concretamente la falta de un número significativo de grandes empresas, es decir que el proble-

(44) Por las razones indicadas anteriormente la clasificación de actividades no puede ser la misma que la que se ha utilizado en relación con los datos de personal.

(45) Vid.- Juan Velarde Fuertes.- Planteamiento Español Previo del Problema de la Dimensión de la Empresa. Boletín de Estudios Económicos.- Deusto.- Vol. XXVII nº 87.- Diciembre 1972 pag. 825 y ss.

Sectores	Ventas med. 5 1 ^{as} empre. Europeas (1)	Ventas med. 5 1 ^{as} empre. Españolas (2)	Porcenta. (1)/(2)	Ventas 1 ^a emp.	
				Española y 1 ^a Europea.	Ventas 1 ^a emp. Española y la med.de las 5 1 ^{as} Europeas 3
Alimentación y bebidas	173.252	5.898	3'4	1'9	5'8
Auxiliar de construcción	77.284	3.781	4'9	3'2	6'9
Construcción	32.764	12.693	38'7	65'3	81'1
Construcciones mecánicas	90.400	3.634	4'0	4'6	7'8
Construcción naval	23.287	9.214	39'6	71'8	125'0
Electricidad, agua y gas	180.457	11.307	6'2	5'4	8'7
Material eléctrico	270.885	7.353	2'7	4'3	6'3
Metalurgia no férrea	71.648	3.593	5'0	3'3	7'7
Minería	99.858	3.239	3'2	3'2	5'3
Papel y Editoriales	57.407	3.668	6'4	7'9	13'8
Petróleos	337.707	13.421	4'0	2'8	7'5
Químico	252.836	12.422	4'9	10'0	10'9
Siderúrgico	163.605	14.966	9'1	16'4	23'8
Textil y diversos	128.651	3.717	2'9	6'3	8'3
Vehículos	251.231	17.311	6'9	11'3	14'4

ma reside en que nuestras grandes empresas son muy pequeñas comparadas con las grandes empresas de otros países (46).

Para probar esta afirmación pueden consultarse las cifras de las ventas medias de las cinco primeras empresas de la C.E.E. y compararse con las de las cinco primeras españolas, tal como se expone en el cuadro número doce (47).

Los datos del mismo ponen de relieve que únicamente en los sectores de construcción naval, construcción y siderúrgico puede considerarse que las empresas españolas están a nivel de las europeas.

Este escaso tamaño que en términos absolutos tiene en general la empresa española y la menor dimensión en términos relativos de las grandes empresas puede justificarse al menos en parte por las menores posi-

(46) Vid.- Manuel Azpelicueta Ferrer.- La Dimensión de la Empresa Industrial Española.- Conferencia pronunciada en el Symposium sobre la dimensión empresarial en Bilbao y publicada en la Rev. Economía Industrial.- Marzo 1972.- Pags. 16 y ss.

(47) Para una mayor información sobre estas diferencias puede consultarse: Las 500 empresas industriales españolas en 1972.- Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria.- Comparaciones internacionales.- Pags. 61 a 68.

bilidades de mercado que tienen nuestras empresas respecto de las comunitarias y también en función del tamaño y la distribución espacial de nuestras poblaciones (48).

(48) Vid.- R. Pespiña.- Tipos de estructura de rentas en la Península y su dinámica en el decario 1955-1964.- Boletín de Estudios Económicos.- Deusto.- Nº 72.- 1967.- Pags. 583 y ss.

C A P I T U L O I I I

. R E G I M E N T R I B U T A R I O D E L A S C O N C E N T R A C I O N E S L I B R E S

El presente capítulo tiene por objeto el estudio del régimen tributario de las concentraciones libres, es decir de aquellas que se realizan de acuerdo con las normas de la legislación general sin acogerse al procedimiento especial sobre concentraciones de empresas ni someterse, por lo tanto, al cumplimiento de los requisitos que éste exige.

Se trata con ello de poner de manifiesto hasta que punto el sistema tributario general constituye un obstáculo para que las empresas puedan buscar libremente la dimensión que les resulte más adecuada en cada momento utilizando para ello las posibilidades de la concentración. Ello permitirá evaluar la necesidad de un régimen especial que por lo menos restablezca, en todos o en algunos casos, la neutralidad impositiva.

La influencia del sistema tributario sobre la dimensión de las empresas no queda agotada con la tributación de las operaciones de concentración, sino que se manifiesta también, de modo indirecto, en dos efectos contrarios: 1º. la tendencia favorable a la integración vertical de las empresas que puede provocar la existencia de impuestos en cascada sobre las ventas y 2º. el posible obstáculo a la concentración que resulta de la -

existencia, en algunos países, de impuestos progresivos sobre los beneficios. La importancia práctica de estas influencias indirectas sobre los procesos de concentración parece muy reducida, pero además cuando los impuestos sobre los beneficios son proporcionales, como ocurre en el caso de España, la posibilidad del obstáculo desaparece, por lo que no se considera necesario entrar en un análisis más detenido de estos efectos.

Para la finalidad indicada anteriormente el capítulo se ha dividido en tres secciones. La primera se destina al estudio de las diferentes operaciones necesarias para realizar una concentración con objeto de determinar seguidamente cuales de ellas están sometidas a gravamen. En la sección segunda se estudian los tributos que recaen sobre estas operaciones por cada uno de los diferentes impuestos y los principales problemas que ha planteado su aplicación. Por último, en la sección tercera, se comenta la importancia económica de esos gravámenes para tratar de evaluar el grado del inconveniente que representa la aplicación del sistema general de tributación para los cambios en la dimensión de las empresas que sean deseables en cada momento, tanto desde el punto de vista de los interesados como desde la perspectiva de la economía general.

SECCION PRIMERA.- Operaciones sujetas.

Para nuestro sistema tributario la concentración de empresas no es un acto con sustantividad propia, sino que a efectos fiscales se la considera como un conjunto de operaciones diversas, algunas de las cuales constituyen hecho imponible en diferentes impuestos.

Por ello, el procedimiento que se utiliza seguidamente para el estudio de la tributación de la concentración de empresas, siguiendo el régimen general, presenta tres fases: 1. determinación de las operaciones típicas de un proceso de concentración, 2. definición de las operaciones de las empresas que nuestra legislación tributaria considera como manifestaciones de la capacidad de pago y en consecuencia se someten a gravamen y 3. comparación de los resultados obtenidos en las dos fases anteriores con el fin de obtener una relación de las operaciones de concentración que resultan sujetas a gravamen por cada tributo.

1. Proceso para una concentración.

La secuencia de actividades u operaciones que resultan necesarias para llevar a término un proceso de concentración de empresas es muy variable y puede llegar a alcanzar gran complejidad. Las posibilidades de variación son consecuencia de diversas causas, entre las

que pueden destacarse las siguientes: 1a.) el diferente grado de integración que se pretende alcanzar en cada caso concreto, 2a.) las diversas formas financieras y jurídicas que tengan las empresas preexistentes, 3a.) - la posible existencia o no de relaciones previas entre ellas, especialmente si se concretan en participaciones de unas en los capitales de otras, 4a.) las diferencias en la organización y funcionamiento de las empresas que intervienen en cada proceso y 5a.) la mayor o menor dificultad de la negociación debido a causas diversas, tales como las características personales de los directivos de las empresas, la mayor o menor dificultad técnica de las valoraciones y otras análogas.

A pesar de ello y aunque sean ciertas las afirmaciones de que no hay dos concentraciones iguales y de que cada una requiere su propio proceso (1), se puede intentar un esquema de todas aquellas actividades que son comunes y típicas de un proceso de concentración, lo que, dado el objeto de este trabajo, no resulta muy arriesgado pues las diferencias, de las que se ha hecho mención, tienen su mayor trascendencia en campos ajenos

(1) Vid.- N.R.A. Krekel, T.G. van der Woerd y J.J. Wouterse.- Concentración y fusión de empresas.- Ediciones Deusto.- Bilbao 1970.- Pag. 102.

al tributario.

En primer lugar se estudian las operaciones - precisas para un proceso de integración total mediante fusión o absorción, por ser éste el caso más complejo y en el que normalmente quedan también incluidas las operaciones precisas para otros tipos de concentración parcial, que son mucho más sencillos. Para lograr una mayor claridad en la exposición se ha recurrido a representar el proceso mediante un grafo (2), para cuya comprensión es preciso tener en cuenta las siguientes observaciones:

1^a las actividades no se han desglosado en las opera--

-
- (2) Un grafo puede definirse como el conjunto formado - por unos elementos o entes, llamados vértices, y - unas relaciones orientadas entre ellos, llamadas arcos.

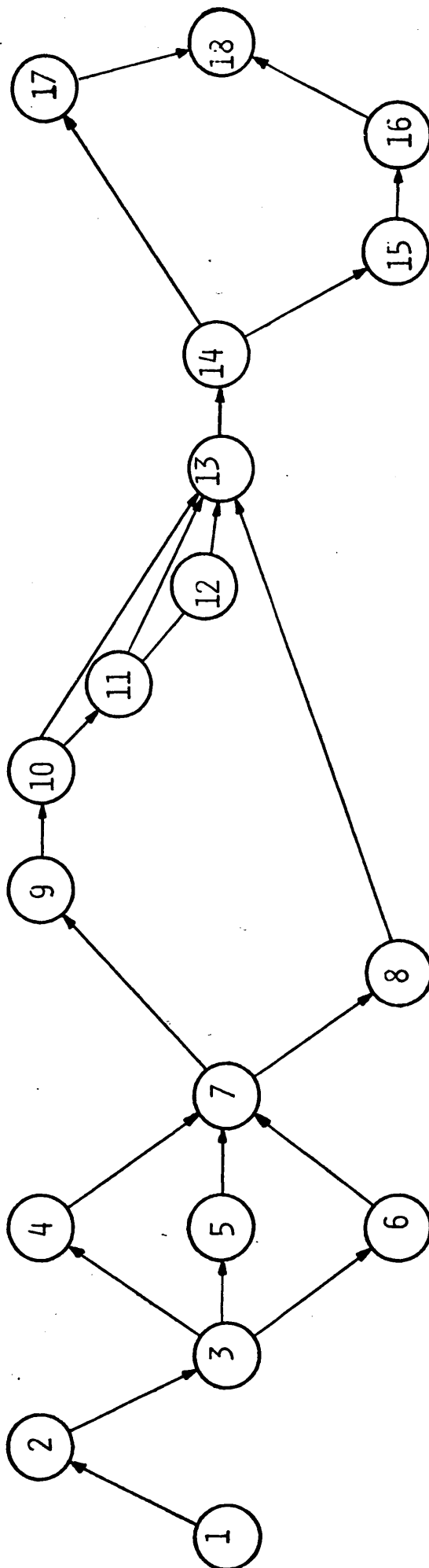
Para su expresión gráfica se utilizará la llamada - representación sagital, en la que dado un grafo $G = (X; \Gamma)$ cada X se concreta en un punto del plano y si $X_i \in X$ y $X_j \in X$ y además $X_j \in \Gamma(X_i)$, se traza una línea o arco desde el punto que representa al elemento X_i hasta el que representa al elemento X_j .

Para un mayor conocimiento de este tema pueden consultarse:

- Severino Fernández Blasco.- Apuntes de TEoría de grafos. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense. 1974.
- G. Desbazeille.- Ejercicios y problemas de investigación operativa. Ediciones ICE.- Madrid 1969. Pág. 89.
- Kaufman y Desbazeille.- Método del camino crítico.- Editorial Sagitario.- Barcelona 1965.

ciones más elementales a que da lugar su ejecución, ya que ello carece de interés, dados los fines para los que se realiza el esquema, para los que resulta más importante que el grafo aparezca lo menos recargado posible, 2^a. por idéntica razón tampoco se ha procedido a realizar ningún estudio de tiempos y 3^a. tampoco se han incluido en el grafo operaciones tales como la unificación de los sistemas contables, reorganización administrativa, centralización de compras y otras similares, en unos casos porque carecen de significación para el objeto de este trabajo y en otros porque, aunque se trata de operaciones que se producen como consecuencia de un proceso de concentración, no forman parte del mismo en sentido estricto.

En el grafo, cuya representación sagital se expone en la página siguiente, se han numerado las situaciones o elementos indicadas por los círculos o vértices, que son expresión de los estados origen o consecuencia de las actividades necesarias para desarrollar el proceso de concentración. Las actividades o relaciones orientadas, indicadas por las líneas o arcos, se designan con los números correspondientes a su situación origen y a la final.



La significación del grafo es la siguiente:

Situación 1. Disposición inicial para negociar.

La situación de partida surge como consecuencia de la idea intuitiva, o basada en estudios independientes de alguna o algunas de las empresas interesadas, que pone de manifiesto las mayores ventajas que podrían derivarse de la cooperación.

Actividad 1-2. Conversaciones preliminares.

Supone la constitución de un grupo que muestra deseos de negociar y que comienza a celebrar reuniones periódicas que persiguen el estudio conjunto de las ventajas e inconvenientes de la cooperación, respecto de la actuación independiente por parte de las empresas.

Situación 2. Decisión de cooperar.

Se alcanza esta situación cuando el grupo aprecia de forma conjunta que las ventajas de la cooperación superan a los inconvenientes estudiados y por consiguiente se acuerda, por los empresarios o directivos, el establecimiento de pactos o convenios que pueden llegar a documentarse si su importancia lo aconseja.

Actividad 2-3. Estudio de las formas posibles de cooperación.

En esta etapa se intensifican los contactos en-

tre los empresarios o los directivos, para estudiar de forma concreta las diferentes posibilidades de colaboración, entre las que aparece la concentración en sus diversos grados. Durante ella se realiza un primer estudio de las ventajas e inconvenientes de cada posibilidad que debe servir para establecer un orden de preferencias. Para realizar este estudio se utilizan los datos de las diferentes empresas que en este momento proceden a un primer intercambio de información que hasta entonces era utilizada por cada una de ellas de forma autónoma. Esta etapa puede ser larga y es muy propensa a un fracaso, dadas las condiciones y limitaciones que durante ella pueden formularse por las partes.

Situación 3. Decisión inicial de llegar a una concentración.

El estudio realizado permite al grupo la apreciación de las ventajas de la concentración respecto de las otras posibilidades de cooperación lo que debe conducir a un acuerdo de principio, que puede también documentarse. Deberá formar parte del texto del mismo una enumeración de los objetivos que pretenden alcanzarse con la concentración y el plan de trabajos necesarios para lograr hacer realidad la meta propuesta. Esta si-

tuación debe dar paso a un conjunto de actividades que tienen por finalidad proporcionar una idea más precisa sobre los objetivos, los costes y las alternativas, de forma que pueda adoptarse por el grupo una decisión - posterior más documentada.

Actividad 3-4. Estudio del desenvolvimiento futuro de la entidad proyectada.

Para llegar a determinar la viabilidad del - proyecto se hace imprescindible la formulación de las expectativas de producción comerciales, financieras y complementarias de la entidad proyectada, trabajo que debe realizarse conjuntamente por representantes de - todas las empresas comprometidas en la negociación.

Situación 4. Acuerdo sobre el plan económico de la entidad proyectada.

Esta situación se alcanza cuando los empresarios o directivos reunidos aprueban el estudio realizado que se convierte en el plan previsto para la entidad proyectada, desde un punto de vista económico. Este plan, junto a las previsiones de producción y ventas (por establecimientos y mercados respectivamente), debe calcular también aunque sea de forma aproximada, los costes, las inversiones y las necesidades financieras precisas para el normal funcionamiento de la entidad proyectada.

Actividad 3-5. Estudio y cálculo aproximado de los costes de la operación.

Para ir completando una visión general del - problema resulta preciso evaluar, aunque sea de manera provisional, ya que aún no se conocen todos los datos necesarios para un cálculo definitivo, los costes de todo tipo que resultarán indispensables para llevar a efecto el proceso de concentración en estudio.

Situación 5. Previsión de los costes de la operación.

El estudio realizado conduce a facilitar al grupo una idea aproximada de los costes de la operación como elemento necesario para la adopción del acuerdo de concentración.

Actividad 3-6. Estudio de las alternativas posibles.

Los objetivos que pretenden conseguirse de forma conjunta pueden probablemente alcanzarse por otros - caminos por lo que resulta necesario, para adoptar una decisión, efectuar un análisis conjunto de las diferentes alternativas para comparar sus ventajas e inconve--nientes.

Situación 6. Apreciación de las ventajas e inconvenientes de las alternativas.

El estudio anterior permite fijar los objeti--

vos y los costes, así como información complementaria, en relación con un pequeño número de alternativas que son efectivamente posibles y que deben tenerse en cuenta a la hora de la decisión sobre el camino a seguir.

Actividades 4, 5, 6-7. Estudio comparativo.

Conocido el cuadro de objetivos a alcanzar - por la entidad proyectada, los costes de la operación necesaria para su puesta en funcionamiento y los mismos datos respecto de las alternativas consideradas - puede elaborarse un estudio integrado que presente la situación relativa de las diferentes opciones, sirviendo de base para una decisión por parte del grupo.

Situación 7. Decisión firme de llegar a una concentración.

Se produce cuando el estudio comparativo efectuado pone de manifiesto las ventajas de la concentración respecto de las otras alternativas y sirve de soporte para que el grupo decida la realización de las operaciones técnicas y jurídicas necesarias para llevarla a efecto. En este momento debe producirse ya un convenio escrito sobre el acuerdo, que puede incluso llegar a figurar en documento público.

Actividad 7-8. Estudio de las formas de concentración.

Los objetivos a alcanzar por la entidad pro--

yectada, desde el punto de vista económico, pueden lograrse a través de diferentes estructuras financieras y diversas formas jurídicas. Ello hace preciso un estudio que dé el soporte informativo necesario para la elección.

Situación 8. Elección de la forma.

A la vista del estudio anterior el grupo puede decidir la forma correcta de la concentración proyectada, elemento básico para desarrollar el proceso de la misma y preparar el acuerdo definitivo.

Actividad 7-9. Iniciación del proceso contable.

El acuerdo adoptado en la situación 7 permite poner en marcha el proceso contable para la concentración, que requiere en su primera etapa la realización de las operaciones de regularización y el establecimiento a la fecha convenida del balance previo, que servirá de base a la negociación de los valores de los elementos patrimoniales de las empresas.

Situación 9. Propuesta de valores.

Las operaciones efectuadas permiten someter al grupo los balances previos que servirán de base, junto con los informes técnicos, a la discusión y negociación de los valores de los elementos patrimoniales de las em

presas y de las propias empresas consideradas en conjunto.

Actividad 9-10. Negociación sobre los valores.

El proceso de concentración exige en este momento el cálculo de los valores relativos de las empresas, lo que hace necesario, como paso previo, una valoración total de las mismas. Es preciso aclarar que no se trata únicamente de calcular el valor de los diferentes elementos del patrimonio de cada empresa y sumarlos sino de apreciar el valor global de éstas. La indeterminación de este cálculo y sus consecuencias para el control del grupo y para el coste tributario de la operación, hace que esta actividad resulte una de las más complicadas de todo el proceso y punto en el que con frecuencia, se produce una ruptura de las negociaciones. La dificultad se reduce e incluso desaparece en los casos en los que, por existir alguna relación de dominio previa, una de las empresas está en condiciones de imponer sus criterios.

Situación 10. Aprobación de los balances de concentración.

Se llega a la misma una vez conseguido el acuerdo sobre los valores, en cuyo momento se procede a corregir los balances previos dando origen a los balances de concentración, que servirán de base para las operaciones

posteriores. En este momento quedan determinadas también las plusvalías que puedan presentarse por el mayor valor atribuído a los elementos patrimoniales o por la incorporación del valor inmaterial o fondo de comercio al activo de cada empresa.

Actividad 10-11. Estudio de la estructura financiera de la entidad proyectada.

Una vez que han quedado aprobados los balances de las empresas que intervienen en el proceso se dispone de todos los elementos precisos para realizar el estudio, cuantitativo y cualitativo, de la estructura financiera y en definitiva para determinar la cifra del capital necesario para la nueva entidad o del aumento que se requiere, en el caso de la entidad absorbente.

Situación 11. Determinación del capital.

El estudio de la actividad anterior permite que se llegue a un acuerdo sobre la cifra del capital de la nueva empresa o sobre el aumento del capital de la absorbente, paso fundamental para la elaboración del acuerdo definitivo.

Actividad 11-12. Estudio de la participación relativa de cada empresa.

Conocidos los datos sobre los valores de las em

presas preexistentes y determinado ya el capital de la entidad resultante, es preciso calcular la relación de canje de los títulos, en el caso de que se trate de sociedades por acciones, o simplemente la proporción en que cada empresa preexistente participará en la nueva sociedad, en los restantes casos. Esta actividad puede plantear cierta complejidad técnica en el caso de empresas con participaciones recíprocas de capital.

Situación 12. Aprobación de la relación de intercambio.

Esta situación se alcanza cuando el grupo presta su conformidad al estudio realizado. Con él queda establecida la proporción que en el control de la nueva entidad tienen los socios o empresarios participantes en la operación.

Actividades 8, 10, 11, 12-13. Integración de elementos.

Una vez determinada la forma jurídica, aprobados los valores de las empresas preexistentes, fijada la cifra del capital de la entidad resultante y conocida la relación de intercambio, se procede, ya que se cuenta con todos los datos necesarios, a la preparación del proyecto de convenio.

Situación 13. Elaboración del proyecto de convenio.

En este punto se dispone ya del conjunto de

documentos que constituyen el proyecto de convenio que deberá someterse a aprobación de los empresarios individuales o de las juntas de socios.

Actividad 13-14. Examen y discusión del proyecto de convenio.

El proyecto es sometido a examen primeramente en cada una de las empresas participantes, dando lugar en muchos casos a la necesidad de pronunciarse por la modificación de los estatutos sociales y en otros a que se propongan cambios en las cláusulas del texto. En este caso es preciso nueva negociación hasta llegar a un texto admitido por todas las empresas participantes en la operación.

Situación 14. Aprobación del convenio de concentración.

Las negociaciones anteriores llevan, caso de tener éxito, a la aprobación de un texto de convenio que se convierte en el borrador de la escritura. En este momento la concentración ya es un hecho y aunque aún no tenga efectos frente a terceros, puede ya anunciarse.

Actividad 14-15. Escrituración del convenio.

La creación de la nueva entidad, o el aumento de capital de la absorbente, y la disolución de las em

presas preexistentes tiene que constar en escritura pública que debe ser inscrita en el Registro Mercantil.

Situación 15. Otorgamiento de la escritura e inscripción.

Esta situación, que jurídicamente supone la - realización efectiva de la concentración, se alcanza como consecuencia de la firma de la escritura y su ins---cripción en el Registro.

Actividad 15-16. Traspaso del patrimonio y socios.

En un orden lógico y jurídico, aunque la práctica no se cumpla necesariamente, la operación siguiente es el traspaso en bloque de los elementos patrimoniales, incluidos los créditos y débitos, de las entidades preexistentes a la nueva o a la absorbente.

Situación 16. Establecimiento jurídico y patrimonial de la entidad proyectada.

Con la operación anterior la entidad proyectada está no sólo legalmente constituida, sino también dotada de los elementos patrimoniales de las entidades - que se disuelven, lo que la permitirá, que en su momento, dé comienzo a sus actividades de acuerdo con el plan previsto.

Actividad 14-17. Unificación de actividades y procedi---mientos.

Paralelamente a la realización de las actividades anteriores y una vez que el convenio de concentración es firme se desarrolla una actividad compleja que supone la aproximación primero y la unificación - después de varias actividades y estructuras, tales como los sistemas de administración, el personal, el plan contable, la dirección comercial, la armonización de la producción, la de la gestión financiera y en general, todo lo preciso para el funcionamiento de una dirección unificada.

Situación 17. Queda establecido el sistema de gestión unificado.

Como consecuencia de la actividad descrita - se alcanza la implantación de un sistema unificado de planificación, de gestión y de control.

Actividades 16, 17-18. Puesta en funcionamiento de la entidad resultante.

Comprende todo el conjunto de actividades destinadas a lograr la necesaria coherencia entre el personal y los servicios recibidos de las empresas preexistentes, de manera que comience el funcionamiento pleno de la nueva entidad o de la entidad absorbente con arreglo a los planes previamente establecidos.

Situación 18. Funcionamiento pleno de la entidad pro-

yectada.

Una vez que se ha inscrito en el Registro Mercantil la correspondiente escritura, se ha efectuado el traspaso de los elementos patrimoniales de las empresas disueltas a la de nueva creación o a la absorbente, se ha efectuado, cuando proceda, el canje de los títulos y se ha implantado la dirección unificada, ha concluído el proceso de concentración propiamente dicho, aunque - sus consecuencias y las tareas complementarias, que suelen acompañar a un proceso de esta clase, se prolonguen durante mucho tiempo.

Aunque el esquema anterior presenta únicamente la secuencia de las operaciones necesarias para una concentración de empresas por fusión o absorción plena o completa, en él quedan recogidas también las actividades precisas para los casos de absorción incompleta que se han definido en el capítulo segundo.

Asimismo el esquema incluye también las operaciones necesarias para llegar a la formación del grupo en los supuestos de concentración en los que no se produce la desaparición de la individualidad de las entidades que participan en el proceso. Sin embargo, en este caso, dado que las empresas mantienen su autonomía, hay

que tener en cuenta que, una vez ultimada la formación del grupo, durante su funcionamiento normal se producen operaciones interempresas, tales como la prestación de asistencia técnica, de servicios profesionales, suministro de primeras materias o de productos, cesión de capitales a corto o a largo plazo y traspaso de beneficios.

2. Las operaciones de las empresas en el sistema tributario.

La segunda fase de trabajo prevista, una vez expuestas las operaciones o actividades precisas para llevar a efecto un proceso de concentración, es referirnos a las operaciones de las empresas que nuestro sistema tributario considera como índices de la capacidad de pago y en consecuencia las somete a imposición.

A efectos de su tributación podemos clasificar las operaciones empresariales en tres grandes grupos: - 1ª) operaciones patrimoniales, 2ª) operaciones mercantiles y 3ª) operaciones complementarias. (3)

Las primeras son las que se refieren a la -

(3) Algunos autores consideran la existencia de otro grupo al que denominan operaciones de renta. Pero éstas no son algo diferente de las operaciones de los otros grupos, es decir, son las mismas operaciones patrimoniales y de tráfico las que además de producir un cambio cualitativo en el patrimonio de la empresa pueden también originar un cambio cuantitativo, generando así la renta de la empresa.

transmisión civil de los bienes, derechos y obligaciones que integran el patrimonio de las empresas. Estas operaciones de transmisiones patrimoniales "inter vivos", que ponen de manifiesto la capacidad de pago del adquirente, constituyen hecho imponible en el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Pero además, como consecuencia de ellas, puede también ponerse de manifiesto la capacidad de pago del transmitente debido a la posible obtención de plusvalías, que se consideran renta de la empresa en el ejercicio en que se obtienen, constituyendo hecho imponible en el Impuesto General sobre la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas y cuando proceda, en el caso de empresas individuales, en el Impuesto General sobre la Renta de - las Personas Físicas.

Las operaciones mercantiles recogen la transmisión de esta naturaleza de los elementos del patrimonio comercial, mediante la realización de las actividades - que constituyen el objeto típico de la empresa. Estas - operaciones, que son hecho imponible en el Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas, o en su caso en - los Impuestos sobre el Lujo, no ponen de manifiesto ninguna capacidad de pago por parte de la entidad que las -

realiza, por lo que en este caso la empresa no es contribuyente sino únicamente sujeto pasivo. En un sentido amplio y de acuerdo con el concepto dado de estas operaciones, cabría incluir dentro de las mismas todas las - originadas por los pagos que la empresa efectúa para retribuir a los factores productivos que emplea, que son hecho imponible en diferentes impuestos, según la clase de retribución de que se trate (sueldos, intereses, etc.) respecto de los cuales la empresa es también únicamente sujeto pasivo. Pero además, al igual que sucedía en el caso anterior, como consecuencia de estas operaciones - puede ponerse de manifiesto la capacidad de pago de la empresa por la posible obtención de beneficios producidos por las operaciones propias de su actividad típica, que se integrarán en la renta del ejercicio, magnitud - que es objeto de gravamen por el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas o, - en el caso de empresas individuales, por el Impuesto Industrial -Cuota de Beneficios o por la Contribución Territorial Rústica y Pecuaria -Cuota Proporcional.

En cuanto al tercero de los grupos, dentro - de las operaciones complementarias se incluyen a todas aquellas que no suponen cambios en los elementos patri-

moniales ni implican la obtención de renta, como por ejemplo la realización de convenios o acuerdos que figuren en escritura o acta notarial, la obtención de certificaciones de autoridades y otros similares, que pueden constituir hecho imponible en el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

3. Determinación de las operaciones sujetas.

Por último la tercera fase del trabajo nos permite establecer, mediante la comparación de lo expuesto en las dos etapas anteriores, que desde el punto de vista de su tributación, las actividades precisas para llevar a término un proceso de concentración quedan incluidas, en su casi totalidad, dentro del grupo de operaciones patrimoniales.

Así, refiriéndonos primeramente al caso de una integración total por fusión o absorción, las actividades del proceso expuesto que ponen de manifiesto capacidad de pago en la entidad resultante y que por lo tanto quedan sometidas a gravamen por el impuesto que recae sobre las transmisiones "inter vivos" son 1ª. la constitución de la nueva entidad o el aumento de capital de la entidad absorbente, según los casos y 2ª. el conjun-

to de operaciones que se derivan, a efectos tributarios, del traspaso en bloque del patrimonio de las empresas - que desaparecen a la nueva o a la absorbente.

Además, como consecuencia de la necesaria valoración de esos patrimonios pueden ponerse de manifiesto plusvalías que implican capacidad de pago en las empresas que las obtienen y que se someten a tributación por el impuesto que grava los beneficios de las sociedades - o en su caso, por el que recae sobre la renta global de las personas físicas. La aparición de las plusvalías puede ser origen de nuevos gravámenes si se acuerda su reparto, total o parcial, pues en ese caso la parte distribuida tributa como producto del capital, con la posible repercusión en la tributación de cada socio por su renta global.

Aparte de estas operaciones, la fusión o absorción origina también algunas actividades que quedan incluidas dentro de lo que hemos llamado operaciones complementarias, tales como la formalización en actas, incluso notariales, de los sucesivos acuerdos que van lográndose en el largo proceso de negociación, la necesaria escritura para la posible modificación de los estatutos de alguna o algunas de las empresas que intervienen en el proceso y otras similares, que se someten a gravamen por el -

impuesto que recae sobre los actos jurídicos documentados.

Si nos referimos ahora a las concentraciones - parciales las operaciones que hay que considerar pueden clasificarse en dos grupos:

1^º. Operaciones de concentración en sentido estricto, que son las destinadas a constituir el grupo.

2^º. Operaciones interempresas, que se originan a consecuencia del funcionamiento normal del grupo, ya que las empresas que lo componen mantienen su autonomía.

Las del primer grupo no ofrecen ninguna novedad, desde el punto de vista de su tributación, respecto de - lo que ya se ha expuesto al tratar de la fusión o absorción ya que , en general, presentan aspectos parciales y por lo tanto más sencillos de las mismas. En cuanto a - las del segundo grupo, estas quedan sometidas a gravamen según su naturaleza por los diferentes impuestos que re- caen sobre las operaciones de las empresas sin que presenten ninguna especialidad.

La forma en que tributan las operaciones indicadas en este apartado es el objeto de la sección siguiente.

Sección 2^a. Tributación de las operaciones sujetas.

Siguiendo el criterio que se deduce de lo que se acaba de exponer en la sección anterior, el estudio de la forma en que tributan las operaciones de concentración - que no se acojan al regimen especial, se realiza atendiendo principalmente al caso de una integración plena por fusión o absorción, porque en el mismo quedan incluidas, en su versión más complicada, las operaciones que corresponden a la realización de otros tipos más sencillos de agrupaciones de empresas.

El análisis del proceso efectuado al comienzo de este capítulo nos permite que, a efectos del estudio de su problemática tributaria, podamos clasificar las operaciones precisas para una concentración por fusión o absorción en tres grupos que se estudiarán por separado: 1º) - las operaciones de fusión o absorción en sentido estricto, que comprenden las de constitución de la nueva entidad o la ampliación del capital de la empresa absorbente y el traspaso en bloque de los patrimonios de las empresas que se extinguen a la entidad resultante, 2º) la posible obtención y, en su caso, distribución de las plusvalías producidas como consecuencia de los valores atribuidos a ca-

da empresa y 3º) las operaciones que en la sección anterior se han denominado complementarias.

1.- Constitución de la nueva entidad o ampliación de la absorbente y traspaso de los patrimonios de las empresas que se extinguen.

Estas operaciones están sometidas a gravamen, - dentro del régimen general de tributación, por el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Su regulación básica está contenida en el Título primero del Libro Segundo del Texto Refundido (4), que se refiere a las transmisiones patrimoniales "intervivos". Su régimen en este impuesto es el siguiente:

Hecho imponible.

Para este tributo las operaciones de fusión o - absorción no tienen sustantividad propia y por ello no - figuran de manera explícita y definida entre los supuestos de sujeción que se enumeran en el artículo 54 del Texto Refundido ni tampoco aparece en las tarifas, de forma expresa, un tipo de gravamen para las mismas. El artí-

(4) Texto Refundido de la Ley y Tarifas de los Impuestos Generales sobre las Sucesiones y sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por Decreto 1018/1967, de 6 de abril.

culo 57.3 del Texto Refundido declara expresamente - que tributarán como constitución de sociedad (5) y esta operación sí figura entre los supuestos de sujección que recoge el mencionado artículo 54 (6).

Es interesante hacer notar que, aunque este último artículo, en su apartado 3º se refiere única mente a la constitución, ampliación de capital y - otras operaciones *de las sociedades*, el caso, poco frecuente en la práctica, de una fusión o absorción desde el punto de vista económico pero que jurídica mente no suponga la creación de una sociedad queda también sometida al impuesto, pues el artículo 57.1 exponen que se consideran sociedades a efectos de - este tributo las cuentas en participación y las co-

(5) T.R. Artº 57.3: "La fusión de Sociedades, tanto si se realiza mediante la absorción de una sociedad por otra, cuanto si se efectúa en virtud de la creación de una nueva en la que vengan a integrarse las que ya existían anteriormente, - tributará como constitución en sociedad".

(6) T.R. Artº. 54. Están sujetas: 3º. La constitución, aumento y disminución de capital, prórroga, modificación, transformación y disolución de sociedades.

munidades de bienes que explotan algún negocio o industria (7).

En consecuencia el hecho imponible es la - constitución de la nueva sociedad o la ampliación del capital de la absorbente, pero del conjunto de preceptos que lo regulan se desprende que no lo es tanto el negocio jurídico o el contrato en sí, cuanto la aportación de bienes y derechos que se efectúa a causa - del mismo, lo que resulta lógico dado que se trata de un impuesto que recae precisamente sobre las transmisiones patrimoniales.

Sin embargo con la tributación de esta operación no quedan agotadas las posibilidades fiscales de la fusión y de la absorción en este impuesto, ya que la transmisión en bloque de los patrimonios de las - empresas que se extinguen a la nueva sociedad o a la

(7) T.R. Artº. 57.1. A efectos de este impuesto tendrán la consideración de sociedades:

1º. Los contratos de cuentas en participación y - la copropiedad de los buques.

2º. La comunidad de bienes constituida por actos inter vivos para la explotación de negocios mercantiles e industriales, cuyos rendimientos estén sujetos a los Impuestos Industrial o de Sociedades.

3º. La misma comunidad constituida u originada por actos mortis causa, cuando se continúe en régimen de indivisión la explotación del negocio del causante por un plazo superior a tres años.

absorbente, según los casos, implica en ocasiones la - posible aparición de alguno de los siguientes efectos adicionales, que tienen consecuencias tributarias: 1°. movimiento de elementos patrimoniales por mayor valor de la participación atribuida a alguna o algunas de - las empresas preexistentes y 2°. transmisión conjunta de elementos de activo y pasivo, es decir de bienes, - derechos y obligaciones, dado que se trata de los patrimonios de empresas que se encontraban en funciona- miento.

En ambos casos, junto a la tributación por - el concepto de aportación, se produce otra liquidación adicional por el concepto de transmisión onerosa (8). En el primero de ellos, sometido a gravamen con la pro- bable finalidad de evitar el fraude, la liquidación -

(8) T.R. Art°. 55. Se considerarán transmisiones onero- sas y se liquidarán según la naturaleza y clase de los bienes o derechos de que se trate:

1°. Las adjudicaciones expresas de bienes y dere- chos de todas clases en pago de deudas o de su - asunción o para pago de ellas y las mismas adjudi- caciones, aunque sean tácitas, que se produzcan - como consecuencia de la constitución, aumento y - disminución de capital prórroga, modificación, - transformación y disolución de sociedades.

3°. Los excesos de adjudicación y de aportación de bienes o derechos.

correspondiente a la aportación girará sobre el valor reconocido a la participación de cada empresa y la correspondiente a la transmisión onerosa sobre la diferencia entre el importe de los bienes y derechos entregados y el valor de la citada participación. En el segundo de los casos la liquidación correspondiente a la aportación girará sobre el valor del patrimonio líquido y la correspondiente a la transmisión onerosa sobre el importe de las deudas, una vez deducido del mismo el valor del dinero en metálico entregado (9).

La procedencia, en este caso, del gravamen por el concepto de adjudicaciones de bienes para pago de deudas ha sido motivo de controversia, ya que, a diferencia de lo que sucede en la constitución de una sociedad, en el caso de una fusión o absorción la entidad nueva o la absorbente no reciben una serie de bienes, derechos y obligaciones sino que recogen "en bloque" los patrimonios de las empresas que se extinguen a consecuencia de la operación. Este criterio -

(9) El Artº. 55 recoge la posibilidad de exigir la devolución del impuesto satisfecho en el caso de transmitir, al acreedor o a terceros, dentro del plazo de dos años, los mismos bienes que les habían sido adjudicados.

puede deducirse de la legislación mercantil (10), y es el que expresa de forma acertada la naturaleza - de la operación desde el punto de vista económico. De ser aplicable en el campo tributario supondría - que únicamente procedería exigir la liquidación que,

-
- (10) Ley de Régimen Jurídico de Sociedades Anónimas de 17 de julio de 1951 Artº. 142: "La fusión - de cualesquiera Sociedades en una Sociedad anónima nueva, se realizará acordando precisamente cada una de ellas su disolución y el traspaso - en bloque de los respectivos patrimonios sociales a la nueva entidad que haya de adquirir - los derechos y obligaciones de aquéllas. Si la fusión hubiese de resultar de la absorción de una o más Sociedades por otra anónima y existente, ésta adquirirá en la misma forma los patrimonios de las Sociedades absorbidas, aumentando, en su caso, el capital social en la cuantía que proceda".

Sin embargo, entre los tratadistas predomina el criterio de que la transmisión de una empresa - mercantil no es un negocio jurídico unitario, - sino un conjunto de actos y negocios. Así puede deducirse de las características de la transmisión de una empresa, tal como las expone Joaquín Garrigues, en su Curso de Derecho Mercantil,^{4ª} edición, Tomo I, pag. 163, que son las siguientes:

- 1) Que no se transmite como una universalidad, - es decir, como un objeto único sometido a reglas unitarias, sino como un conjunto heterogéneo de cosas, derechos y relaciones de puro hecho, cuya respectiva transferencia está sometida a reglas peculiares.
- 2) Que es esencial a la transmisión la existencia de una organización y de relaciones de hecho.
- 3) Que, por el contrario, no es esencial la transmisión de un patrimonio.

en concepto de aportación, gira sobre el valor del patrimonio líquido transmitido por cada empresa.

Aunque esta interpretación responde a la verdadera naturaleza de la operación desde el punto de vista estrictamente económico el criterio de la legislación tributaria es, en este Impuesto, diferente, como aclaró la Circular publicada por la Dirección General de lo Contencioso del Estado (11) con ocasión de la consulta elevada al Ministro de Hacienda por dos entidades bancarias que proyectaban fusionarse. En ella se interpretaba la procedencia de apreciar, en la fusión o absorción, la existencia de adjudicaciones táctas en pago de deudas o de su asunción o para pago de ellas. El punto de partida del razonamiento de la Dirección General es que aunque "el hecho imponible sea, en el Impuesto sobre Transmisiones, un negocio jurídico habitualmente perfilado por el derecho privado, la tributación es única y exclusivamente materia de Derecho Público, de Derecho Administrativo o, si se prefiere, de Derecho Fiscal y Tributario", con lo que queda des--

(11) Circular número 1/1966, de 15 de febrero, de la Dirección General de lo Contencioso del Estado.- B.O.H. núm. 19/1966.- pag. 1225.

cartado que el criterio de la legislación mercantil, sea cual fuere, resulte decisivo para interpretar las normas tributarias. El estudio de éstas lleva a la conclusión de que, según se ha expuesto, la fusión o absorción tributarán como constitución de sociedades, lo que no es obstáculo para que también se gire la liquidación por el concepto de adjudicaciones de bienes para pago de deudas pues "aunque se acepte la tesis de la sucesión universal en la fusión, no puede decirse que no existan deudas".

La Circular aclara también otro punto conflictivo: si se debía liquidar además por el concepto de disolución de Sociedad. Sobre este tema recoge el criterio del Reglamento de 7 de noviembre de 1947 (12) estableciendo que solo procederá la liquidación por este concepto cuando el acuerdo de fusión se adopte después de cumplido el término para el cual se constituyó la sociedad a integrar o si existe acuerdo expreso de disolución.

Puede sin embargo presentarse problema de interpretación en el caso de que existan socios discon--

(12) Este mismo criterio se mantiene en el Reglamento de los Impuestos de Derechos Reales y sobre Transmisiones de Bienes, aprobado por Decreto de 15 de enero de 1959, y se ha recogido en el T.R.

formes con la propuesta de concentración y que, en consecuencia, renuncien a formar parte de la nueva entidad ya que de acuerdo con lo que se dispone en el Reglamento del Impuesto de Derechos Reales (13) la disolución de bienes o entrega de cantidades a los socios se considerará en todo caso como disolución de sociedad y tributará por este concepto. La interpretación conjunta de los preceptos del Reglamento y de los de la Ley de Sociedades Anónimas lleva, sin embargo, a la conclusión de que si no se producen adjudicaciones expresas de bienes a los socios no procede tampoco la exigencia del impuesto por el concepto de disolución (14).

(13) Reglamento del Impuesto de Derechos Reales.- Art. 19, párrafo 13.

(14) Resolución del T.E.A.C. de 13 de enero de 1959.- Ar. n°681.

El Tribunal llega a este criterio teniendo en cuenta lo siguiente: 1°. que el art°19, párrafo 15, del Reglamento establece que para que proceda la liquidación del impuesto, por el doble concepto de disolución y nueva constitución de sociedad en los supuestos de fusión o absorción es necesaria la adopción conjunta del acuerdo expreso de poner en li--quidación la sociedad o sociedades, legalmente disueltas por la fusión o absorción y el de aporta--ción de capital a la sociedad resultante. 2°. que la legislación mercantil, al regular la fusión o absorción de las sociedades anónimas concede a los accionistas disidentes el derecho a separarse de la sociedad y a liquidar anticipadamente sus crédi--

Sujeto Pasivo.

En el caso de fusión o absorción será sujeto pasivo, a título de contribuyente la entidad resultante de la operación de concentración, es decir, la sociedad nueva en el caso de fusión y la sociedad absorbente en los restantes casos.

Base imponible.

La base imponible en cada una de las tres posibles liquidaciones se determina como sigue:

1º.- Para la liquidación correspondiente a la fusión o a la absorción la base imponible estará constituida por el haber líquido que tengan, el día en que se adopte el acuerdo, las empresas integrantes si se trata de fusión o las empresas anexionadas si se trata de absorción.

tos, que deben figurar ya en el pasivo del balance de concentración.

De la consideración conjunta de esos preceptos deduce el Tribunal que la previa disolución de las sociedades integrantes anexionadas forma parte de la propia fusión y sólo será liquidable por ese concepto en el caso de que implique adjudicaciones expresas de bienes a los socios disidentes, pero no en el caso general, pues en éste figurarán ya en el momento de la transmisión del patrimonio como otros acreedores de la empresa.

Cuando las empresas que intervienen en el proceso de concentración son totalmente independientes entre sí, la aplicación de la norma citada no supone dificultades especiales. Por el contrario cuando las empresas están previamente relacionadas a través de la participación de unas en el capital de las otras se plantea el problema de si la liquidación debe girar sobre el total haber líquido de cada empresa o si debe deducirse del importe del mismo la parte de capital que es poseída por las otras empresas ya que esta porción del patrimonio no requiere dotación de capital en la sociedad resultante. Aunque esta última solución es la que responde a la naturaleza económica de la operación también en este caso la legislación tributaria adopta un criterio diferente, pues para la misma la no necesidad de aumento del capital, en la medida de la participación de una empresa en el capital de la otra, carece de trascendencia fiscal (15).

(15) Resolución del T.E.A.C. de 14 de julio de 1961.- Ar. nº 3050.

La base de la argumentación reside en que de acuerdo con lo dispuesto en los párrafos 15 y 16 del artículo 19 del Reglamento del Impuesto de Derechos Reales de 15 de enero de 1959, "la liquidación gira sobre la misma base que corresponda por disolución de la Sociedad que desaparezca, si bien el concepto jurídico fiscal por el que debe practicarse es el de constitución de Sociedad

2°.- Para la liquidación correspondiente al posible exceso de aportación, que tributa como transmisión onerosa, la base imponible estará constituida, tal como ya se ha indicado, por la diferencia entre el valor de la aportación realizada y el de la participación reconocida a cada empresa en la nueva sociedad o en la absorbente.

3°.- De igual forma, para la liquidación correspondiente a las posibles adjudicaciones tácitas para pago de deudas, que como ya se ha expuesto tributarán también como transmisión onerosa, la base imponible estará constituida por el importe de las deudas transmitidas, una vez deducida la suma del metálico aportado. La deducción de éste, cuando proceda, ha de hacerse de forma independiente en cada una de las sociedades que participen en la operación, por lo que no puede atribuirse el metálico de una de ellas para compensar las deudas de la otra, a efectos de la base por este concepto.

Tipo de gravamen.

Para la liquidación correspondiente a la fusión o absorción es aplicable el número 6 de la Tarifa, cuyo tipo es el 2'70%, en el caso de que la nueva socie

dad o la absorbente tengan el capital social representado por títulos valores y el número 7, cuyo tipo es - el 1'70%, en cualquier otro caso.

Para las otras dos posibles liquidaciones hay que tener en cuenta que las transmisiones onerosas tributan a los tipos que les correspondan en la tarifa, - según la naturaleza de los bienes o derechos que se - transmitan. Esta situación puede plantear problemas en el caso de la fusión o absorción ya que, al ser las adjudicaciones tácitas, no resulta posible determinar - cuales son los bienes concretos que se han entregado - en pago de la asunción de deudas. Para solucionar este problema se aplican todos aquellos bienes o derechos, - que sean conceptos independientes en las tarifas, co--menzando por aquellos cuyo tipo sea menor.

2.-Obtención y distribución de plusvalías.

a) Origen y determinación.

La posible obtención de plusvalías como consecuencia de una concentración de empresas por fusión o absorción se produce a causa de la necesidad ineludible, que se presenta en un momento determinado de las negociaciones, de efectuar la valoración de cada una de - las empresas que intervienen en el proceso.

La tarea de valorar surge cuando los contactos entre empresarios o directivos han culminado en la formulación de un plan, en el que se especifican los objetivos, la forma y la estructura prevista para el grupo futuro (16). En ese momento resulta inaplazable fijar la participación de cada empresa y en definitiva la de sus socios, en el capital previsto para la nueva entidad o la entidad absorbente o bien, si como sucede en gran parte de los casos las empresas interesadas tienen la forma jurídica de sociedades anónimas, calcular la relación de canje de las acciones.

La resolución de este problema exige determinar el valor de cada empresa, pero considerándole no como la mera suma de los valores de los elementos de su patrimonio tomados aisladamente, sino como el valor de una unidad de producción autónoma y en funcionamiento. Ello es causa de la gran complejidad que reviste esta tarea, pues a pesar de su trascendencia práctica, que afecta a las relaciones internas entre las empresas que intervienen en el proceso y repercute además, de forma que puede llegar a ser muy importante, en el

(16) En la representación sagital del grafo del proceso de una fusión, que figura en la Sección Primera, esta operación se identifica con la actividad 9-10.

coste de la operación y a pesar también de las numerosas publicaciones que existen sobre la misma, no se ha llegado a establecer ningún procedimiento que sea admitido con generalidad y que permita calcular de manera cierta cual es, en cada caso, el valor de una empresa (17). Las consecuencias de esta situación no son

(17) Las dificultades básicas se exponen de forma resumida en las siguientes consideraciones:

1º. Los distintos criterios parciales de valoración que pueden emplearse, tales como el valor de rendimiento, el valor sustancial o intrínseco, el de liquidación, el bursatil, el de sustitución y las combinaciones de los mismos que se utilizan - en algunos casos, o bien no se adaptan a la naturaleza del problema o resultan indeterminados.

2º. La valoración a realizar no es independiente de los objetivos perseguidos con la operación, ya que si ésta ha sido bien planeada los resultados previsibles para la entidad resultante deben ser, no solo en el orden económico, superiores al conjunto de los esperados por las empresas en el caso de que permanecieran separadas, lo cual tiene que influir en el valor subjetivo unitario, que es precisamente la base de decisión para las partes.

3º. No existe el recurso de objetivizar el valor recurriendo al precio de mercado, dado que en la fusión o absorción las partes interesadas en la operación son el grupo futuro, en el papel de posible comprador, y la propia empresa, o más concretamente sus socios, en función de vendedor. En consecuencia la forma del mercado es la del monopolio bilateral, en la cual el precio queda indeterminado.

Para un estudio más completo de esta materia, así como para una referencia de los principales tratados y artículos sobre la misma, puede consultarse

sin embargo tan graves como podría pensarse en un primer momento debido a que si bien el valor total de cada empresa es importante, lo verdaderamente fundamental es su valor relativo y este último queda menos afectado por la indeterminación si el procedimiento de valoración elegido en cada concentración se aplica de manera uniforme a todas las empresas que intervienen en el mismo proceso.

El resultado de la valoración puede poner de manifiesto dos tipos de plusvalías conceptualmente diferentes. En primer lugar las que se producen a consecuencia del mayor valor que tengan los bienes que constituyan el activo del balance de cada empresa, en particular los del inmovilizado, respecto del que tuvieran asignado en la contabilidad. En segundo lugar el que corresponde al mayor valor de la empresa como un todo respecto de la suma de los valores de sus elementos patrimoniales, es decir a la fijación de su valor inmaterial o fondo de comercio en el caso más general de -

nuestro trabajo "Problemas de Valoración en las Fusiones de Empresas". Ponencia presentada a las Jornadas de Estudio organizadas por la Mutualidad Benéfica del Cuerpo de Intendentes al Servicio de la Hacienda Pública.- Madrid 1971.

que éste no figurase ya en el balance.

Es interesante hacer notar, dada la trascendencia que, como más adelante se explica, tiene este hecho desde el punto de vista tributario, que ambos tipos de plusvalías deben ser contabilizadas en las empresas en las que presenten con el fin de que pueda calcularse contablemente la participación de cada una en la entidad resultante y, en su caso, la relación de canje de las acciones. De no hacerse así se produciría una situación en la que los socios de las empresas en las que hubieran aparecido las plusvalías de mayor cuantía recibirán una participación en la entidad nueva o absorbente inferior a la que realmente les correspondería quedando perjudicados en sus intereses.

Para evitar el inconveniente citado se debe proceder a contabilizar las plusvalías lo que puede realizarse de dos formas diferentes, que tienen distintas consecuencias tributarias.

El primer procedimiento, el más correcto desde el punto de vista teórico, consiste en incrementar las cuentas del activo en el importe correspondiente al mayor valor de los elementos patrimoniales, e incluir, en su caso, la cuenta del Fondo de Comercio ha-

ciendo figurar en el pasivo una cuenta de reservas con el nombre de "Plusvalía por revalorización de activo"- (18). Una vez realizadas estas operaciones la contabilidad de cada empresa refleja el valor establecido - y nos permite calcular contablemente la participación que le corresponde en la entidad proyectada. Actuando de esta forma la plusvalía recogida en el pasivo del balance responde al total incremento del valor de la empresa, por lo que se la denomina plusvalía integral. La importancia económica de los gravámenes que recaen sobre las plusvalías hace que este procedimiento resulte inaplicable en los casos de concentraciones libres,

(18) En las denominaciones de las cuentas nos hemos -
sujetado a lo establecido en el Plan General de
Contabilidad, aprobado por Decreto 530/1973, de -
22 de febrero.

La cuenta de Fondo de Comercio figura en el Plan, en el grupo segundo, con el número 212 que mantie
ne su denominación tradicional.

La cuenta Plusvalía por revalorización de activo, que figura en el Plan con el número 111, sustitu
ye a estos efectos a la que tradicionalmente se -
designaba con el nombre Plusvalía de fusión o de
absorción según los casos. El hecho de que esta -
cuenta no figure recogida en el Plan de Contabili
dad para La Pequeña y Mediana Empresa no represen
ta ningún inconveniente dado que en el mismo se -
dispone que "cuando las pequeñas y medianas empre
sas realicen operaciones cuya contabilización exi
ja utilizar cuentas no incluidas en el P.C.P.M.E.,
deberán acudir al Plan General".

es decir no acogidas al régimen especial.

El segundo procedimiento, que tiene por finalidad reducir en lo posible la incidencia de esos grávámenes, supone la realización extracontable de todos los cálculos indicados y una vez determinada la participación de cada empresa en el grupo futuro y establecida la relación de canje, se reflejará en la contabilidad únicamente la plusvalía diferencial mínima en aquella empresa o empresas en las que resulte necesario, de tal forma que aunque las cifras contables no expresen los valores acordados para cada empresa nos den, a pesar de ello, la misma proporción en cuanto al valor de las aportaciones a efectuar a la entidad resultante de la fusión o absorción. De esta forma se evita el perjuicio que podría derivarse de la no contabilización para los socios de las empresas donde las plusvalías acordadas fueran mayores y por otro lado se atenúa el coste fiscal de la operación.

La obtención de plusvalías por parte de las empresas recibe, en nuestro sistema tributario, un tratamiento diferente según se trate de contribuyentes individuales o de sociedades y entidades.

b) Plusvalías obtenidas por empresas individuales.

En este caso las plusvalías generadas como consecuencia de la enajenación en bloque de una empresa individual no se consideran ingresos a efectos de determinar la base imponible en el impuesto que recae sobre los beneficios de la empresa (19). Su tributación queda reducida a la posible incidencia de las mismas en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas (20).

Para este tributo no existe una plusvalía de empresa, de carácter unitario, sino que se computarán tantas plusvalías o minusvalías como negocios concretos

(19) T.R. de la Ley del Impuesto sobre Actividades y Beneficios Comerciales e Industriales aprobado por Decreto 3.313/1966, de 29 de diciembre.- Artº. 31 "Para determinar la base imponible no se computarán, en ningún caso, los ingresos provenientes de plusvalías,"

(20) T.R. de la Ley del Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por Decreto 3358/1967, de 23 de diciembre.- Artº. 16: "Los ingresos de las distintas fuentes de renta se estimarán: 2. Por las plusvalías obtenidas en las enajenaciones de activos mobiliarios o inmobiliarios adquiridos por cualquier título, excepto el de sucesión hereditaria, con menos de uno o tres años de antelación respectivamente".

Los plazos señalados en este artículo fueron modificados por el Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, que sometió a tributación las plusvalías obtenidas en plazos superiores.

puedan diferenciarse, gravándose a cada una de ellas - en función de su plazo de adquisición (21). Según lo dispuesto en el art. 16 del Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, su régimen de tributación es el siguiente:

A. Las plusvalías obtenidas en la enajenación de activos mobiliarios o inmobiliarios, adquiridos por cualquier título con menos de uno o tres años de antelación, tributarán al tipo que resulte de la aplicación de la Tarifa General, existiendo la posibilidad de compensar las pérdidas con los demás ingresos del contribuyente.

B. Las plusvalías obtenidas por enajenaciones en plazos superiores a los indicados serán objeto de gravamen al tipo del quince por ciento, previa minoración del importe de la base en un cinco por ciento por cada año que exceda de los anteriormente citados. La posibilidad de compensar pérdidas queda reducida a la ci-

(21) Vid.- Alfonso Gota Losada "Tributación de las plusvalías en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas.- Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública.- Ed. de Derecho Financiero.- Vol. XX.- Num. 88.- Julio-Agosto 1970.- Pags. 82 a 84.

fra de los ingresos por plusvalías de la misma naturaleza temporal.

C. Por lo que se refiere a las plusvalías o minusvalías producidas por enajenaciones de valores mobiliarios, el art. 10 del Decreto-Ley 2/1975, de 7 de abril, ha limitado el plazo para la tributación a cinco años.

Además, en el último párrafo del número uno del artículo 16 del Decreto-Ley 12/1973, se establece la exención de las plusvalías originadas en la enajenación de activos empresariales, siempre que el importe de las mismas se reinvierta en bienes de la misma naturaleza.

Con ello puede afirmarse que, en la práctica, las plusvalías por la transmisión de una empresa individual quedarán en la mayoría de los casos sin tributar de forma efectiva.

c) Plusvalías obtenidas por sociedades o entidades.

La obtención de plusvalías está sometida en este caso a la imposición por el Impuesto General sobre la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas.

Su regulación básica se contiene en el Texto -

Refundido (22) y es la siguiente (23):

Hecho imponible.

El T.R. dispone que en este impuesto "constituye hecho imponible la existencia de rentas o beneficios netos obtenidos durante el periodo de la imposición, - por las entidades enumeradas como sujetos pasivos en esta Ley" estableciendo además que para determinar el beneficio neto, se comprenderán entre los ingresos "los beneficios provenientes del incremento de valor de los efectos u otros elementos de activo, en cuanto se realicen por su enajenación o de otra manera luzcan en cuentas" (24).

(22) T.R. de la Ley del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, aprobado por Decreto 3359/1967 de 23 de diciembre.

(23) Sobre el fundamento para la inclusión del gravamen de las plusvalías en el Impuesto sobre Sociedades puede consultarse: José Luis Pérez de Ayala.- Tributación de las plusvalías patrimoniales en el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas.- Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública.- Ed. Derecho Financiero. Vol. XX.- Num. 88.- Julio-Agosto 1970.- Pags. 143 y ss.

(24) T.R. art. 4.

T.R. art. 15 - 2. Este precepto recoge de forma casi literal lo dispuesto en el T.R. de 22 de septiembre de 1922, art. 4.- Disposición quinta. Regla 2 b).

El problema que, de forma más previsible, - puede presentarse para la interpretación de los preceptos es el de determinar que se entiende, a efectos de este impuesto, por enajenación. Sin embargo, en el caso que nos ocupa, este problema carece de importancia pues en la fusión o absorción no existe duda de que - se origina una transferencia de dominio y de que existe contraprestación, que son las dos condiciones precisas para configurar ese concepto (25).

Sujeto pasivo.

Serán sujetos pasivos las sociedades o las restantes entidades enumeradas en el T.R.(26), en las

(25) Resolución del T.E.A.C. de 21 de abril de 1971.

Con motivo de la disolución parcial de una sociedad de responsabilidad limitada, por separación - de uno o varios socios, a los que se paga con bienes de la propia entidad, el Tribunal establece lo que debe entenderse por enajenación a efectos de este Impuesto, precisando que debe existir - traslación de dominio y contraprestación y delimitando este concepto del de especificación de derechos y devolución de bienes en pago de los mismos.

(26) T.R. art. 9.- Serán sujetos pasivos en este Impuesto:

A) Las Sociedades civiles y mercantiles, cualquiera que sea su forma y objeto social, incluso las Cooperativas.

B) Las Asociaciones que tengan por fin la obten--ción de lucro.

C) Las Mutuas de Seguros.

que como consecuencia del proceso de concentración, se pongan de manifiesto las plusvalías, que se integrarán en el beneficio del ejercicio económico que corresponda.

Base imponible.

En este impuesto la base imponible está constituida por el importe total de la renta o beneficio neto obtenido por la sociedad o entidad en cada periodo de la imposición (27). Para calcular el beneficio hay que incluir entre los ingresos el importe de las plusvalías puestas de manifiesto durante el proceso de fusión o absorción.

La disposición básica a estos efectos es el artículo 15 del T.R. párrafo segundo, cuyo texto es el siguiente:

"Los beneficios provenientes del incremento de valor de los efectos u otros elementos del activo, en cuanto se realicen por su enajenación.

D) Las Corporaciones administrativas y demás entidades de Derecho Público por razón de sus explotaciones industriales, comerciales o mineras.

E) Las Cajas de Ahorro.

F) Las comunidades de bienes que explotan algún negocio gravado por la Licencia Fiscal del Impuesto Industrial.

(27) T.R. art. 13.

o de otra manera luzcan en cuentas o se destinen a alguno de los fines expresados en el artículo 18, salvo las excepciones de los apartados 1 y 2 del artículo 16.

El incremento de valor computable no deberá ser inferior a la diferencia que exista entre el atribuido en cuentas al elemento enajenado o cedido y el que realmente tenga éste en el mercado. Sin perjuicio de que se compute siempre la plusvalía contabilizada, lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación en los casos de fusión de sociedades, en los que, mediante cualquiera de las modalidades admitidas en las leyes se produzca, además del traspaso en bloque del patrimonio o patrimonios, la agrupación en una sola entidad de los socios o accionistas respectivos, con disolución de alguna o de todas las sociedades preexistentes".

Del estudio de este precepto se deduce lo siguiente:

A. El incremento de valor de los elementos del activo de la sociedad tiene la calificación fiscal de ingreso.

B. En el caso de fusión o absorción no es de aplicación la regla de que el valor computable no será inferior a la diferencia que existe entre el valor de mercado y el valor en cuentas.

C. En consecuencia, el valor de la plusvalía a computar dependerá del sistema de contabilización que se siga de entre los dos indicados anteriormente,-

es decir, de que se contabilice la plusvalía total o - la plusvalía diferencial. Ello se debe a que será precisamente el importe por el que figura en la contabilidad la plusvalía obtenida el que se integrará con los restantes ingresos para calcular la base imponible.

Tipo de gravamen.

Los tipos de gravámenes aplicables a los ejercicios económicos cerrados con anterioridad al 8 de abril de 1975 son los siguientes (28):

- el treinta por ciento en el caso general.
- el veinticinco por ciento en el caso de sociedades colectivas y comanditarias por acciones.
- el dieciseis por ciento para las Cajas Generales de Ahorro Popular.

Para los ejercicios cerrados después de esa fecha los tipos a aplicar son los siguientes (29):

- el treinta y dos por ciento en el caso general.
- el treinta y seis por ciento para las sociedades anónimas.

(28) T.R. art. 51.

(29) Decreto-Ley 2/1975, de 7 de abril.- Art. 17.

- el veintiocho por ciento para las sociedades colectivas y comanditarias sin acciones.

- el veinte por ciento para las Cajas Generales de Ahorro Popular.

d) Distribución de plusvalías.

La posible distribución de las plusvalías obtenidas está sometida a tributación por el Impuesto sobre las Rentas del Capital y posteriormente, dependiendo de las circunstancias personales del contribuyente puede también ser gravada por el Impuesto General sobre la Renta de las personas Físicas.

Su régimen de tributación en el Impuesto sobre las Rentas del Capital es el siguiente:

Hecho imponible.

Constituye hecho imponible la obtención de dividendos y participaciones en los beneficios de sociedades o entidades, así como cualquier otra utilidad derivada de la condición de socio, accionista o partícipe (30).

La jurisprudencia ha establecido con claridad que para que surja el gravámen es preciso que la utili-

(30) T.R. de la Ley del Impuesto sobre las Rentas del Capital, aprobado por Decreto 3357/1967, de 23 de diciembre.- Art. 3 A).

dad sea exigible, ya que aunque la plusvalía sea un beneficio "éste es de la sociedad y no de los socios en tanto la propia sociedad, como ente distinto de ellos, no acuerde su reparto y proceda a la división y adjudicación de su patrimonio" (31). Por lo tanto - si las plusvalías se traspasan a la sociedad resultan te no se produce gravamen por este Impuesto, que solo procederá en el caso de que se acuerde total o parcial mente su reparto.

Sujeto pasivo.

Será sujeto pasivo, como sustituto del contri buyente la sociedad que pague los rendimientos derivados de la distribución de las plusvalías (32).

Base imponible.

Estará constituida por el valor de las plusva lías que se acuerde distribuir (33).

Tipo de gravamen.

El tipo aplicable es el quince por ciento.

(31) Pueden consultarse entre otras las Resoluciones - del T.E.A.C. de 20 de abril de 1951, 29 de enero de 1960 y 27 de noviembre de 1968.

(32) T.R. art. 12. 2.

(33) T.R. art. 13.

3.- Operaciones complementarias.

Lo estudiado hasta ahora recoge los aspectos fundamentales de la tributación de las fusiones o absorciones de empresas pero no agota las posibilidades fiscales de estas operaciones, ya que del esquema del proceso expuesto en la Sección primera de este capítulo, se deduce la posible existencia de otras operaciones o actividades que, de producirse, resultarían también sometidas a gravamen.

Las operaciones que pueden dar origen a esta tributación adicional y que se observan con mayor frecuencia son dos:

1^a. La modificación de los Estatutos Sociales de alguna o algunas de las sociedades que intervienen en el proceso, que, en muchas ocasiones, resulta precisa para hacer posible el complemento de los pactos o - acuerdos concluídos.

2^a. La documentación, incluso en escritura - pública, de los acuerdos conseguidos y los contratos - preparatorios celebrados a lo largo del complejo y a veces duradero periodo de negociación, que en unos casos resulta necesaria, incluso por imperativo legal y en otros unicamente aconsejable.

En relación con la modificación de los estatutos el problema principal que se plantea es el de precisar si constituye o no modificación de la sociedad, - pues en caso afirmativo quedaría sometido a gravamen - por el art. 54 del T.R. del Impuesto General sobre las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (34) y en consecuencia la base imponible estaría constituída por el haber líquido que tenga la sociedad el día en que se adoptase el acuerdo o bien, en el caso de que la modificación consistiera en la alteración de los derechos políticos o económicos de los socios, - el valor de las acciones a las que afectará el cambio. El tipo de gravamen que correspondería es el 2'70 ó el 1'70 por ciento según que el capital de la sociedad - esté o no representado por títulos valores. En caso negativo no se exigirá el gravamen por este concepto y - solamente tributaría la correspondiente escritura como acto jurídico documentado.

Para la solución de este problema, importante por la repercusión económica del gravamen, no se cuenta con la ayuda de jurisprudencia abundante, pues el Tri-

(34) T.R. art. 54: Están sujetas:

3º. "La modificación de sociedades".

bunal Económico Administrativo Central ha establecido que las normas y criterios interpretativos del antiguo Impuesto de Emisión no deben estimarse extensibles, en principio, a este concepto del actual Impuesto sobre las Transmisiones.

La Dirección General de lo Contencioso del Estado ha aclarado (35) que:

"La alteración de los Estatutos puede estar sujeta a tributación por el concepto de modificación de sociedad si bien tan solo tienen esta consideración, a efectos fiscales, el cambio y la ampliación del objeto y la alteración sustancial de los derechos políticos y económicos de los socios".

Decidir en cada caso concreto, si las modificaciones de los estatutos sociales implican o no alteración sustancial de los derechos de los accionistas no es tarea sencilla. Sin embargo, por lo que respecta a la supresión del derecho de tanteo, que es una de las causas que con mayor frecuencia obliga a modificar los estatutos en los procesos de concentración por absorción, para hacer posible que los accionistas de las

(35) Consulta vinculante de 27 de febrero de 1973, en relación con la alteración del derecho de tanteo de los socios en caso de enajenación de acciones.

En el mismo sentido se pronuncia el T.E.A.C. en la Resolución de 14 de junio de 1973.

actividades anexionadas puedan suscribir las acciones emitidas por la sociedad absorbente, ha quedado establecido que no supone una alteración sustancial de los derechos de los socios pues "tras la modificación estatutaria subsiste la posibilidad de transmitir las acciones en las mismas condiciones económicas (36).

Por lo que se refiere a las operaciones citadas en segundo lugar están sujetas a tributación como actos jurídicos documentados, según se dispone en el artículo 100 del T.R. En el caso de que se trate de actos sujetos también por el concepto de transmisión la tributación recaerá únicamente sobre las matrices y copias de las escrituras y actas notariales, con arreglo al número 37 de la Tarifa(37). En el caso de que las escrituras contengan actos o contratos no sujetos por el concepto de transmisión y cuyo objeto -

(36) Vid.- Resolución del T.E.A.C. de 23 de octubre - 1969.- Art. 1970.- Núm. 3328.

(37) Número 37 de la Tarifa: "Las escrituras, actas y testimonios notariales llevarán en todos los pliegos de sus copias y en los de las matrices, en su caso 5 ptas."

sea dinero, cantidad o cosa valuable, que pueda ser de terminada la tributación se hará con arreglo al número 38 de la Tarifa (38).

(38) Número 38 de la Tarifa: "Las primeras copias de - las escrituras y actas que contengan actos o contratos no sujetos al Impuesto General sobre Sucesiones o al General sobre Tráfico de las Empresas ni comprendidos en los títulos 1º y 2º del Libro II de esta Ley, cuando aquellos tengan por objeto directo cantidad o cosa valuable susceptible de ser determinada, en cuanto a tales actos o contra tos :..... 0'50 %".

SECCION TERCERA.- Incidencia del Sistema Tributario sobre las operaciones de concentración.

Tal como se ha indicado al principio de este capítulo, el fin principal que de acuerdo con el objeto de este trabajo se pretendia con la exposición que constituye el contenido de las dos secciones anteriores era el de reunir todos los elementos necesarios - para poder determinar si realmente el sistema tributario constituye o no un obstáculo importante e incluso decisivo para que puedan llevarse a efecto las operaciones de concentración, de forma tal que quede justificado el establecimiento de regímenes especiales de tributación para esta clase de operaciones.

La simple lectura de la sección anterior, donde se han explicado los diferentes impuestos directos e indirectos que recaen sobre estas operaciones y la forma de determinar en cada caso el importe de la deuda tributaria que corresponde, parece que puede resultar suficiente para poder contestar de manera afirmativa a la cuestión planteada.

Sin embargo un examen superficial de la misma podría llevar a una conclusión diferente, pues resulta

posible que se considere como único gravamen inevitable en un proceso de concentración, aparte de los que recaen sobre las que hemos denominado operaciones complementarias y que carecen de importancia a estos efectos, el que grava la creación de la nueva entidad o la ampliación de la entidad absorbente en su caso. Esta consideración se apoya en la idea de que las entidades que perticipen en el proceso podrían eliminar o al menos reducir a cifras inferiores a las de su disponible las deudas contraídas con terceros que pasarían a formar parte de la nueva entidad o de la entidad resultante y que además la transferencia de los elementos patrimoniales se podría hacer siempre respetando los mismos valores por los que figuraban en la contabilidad. Lo primero permitiría evitar la liquidación por el concepto de adjudicaciones de bienes y derechos en pago de deudas, de su asunción o para pago de ellas y lo segundo eliminaría la tributación por las plusvalías y por su posible distribución.

Si todo ello fuera posible en la generalidad de los casos la cuantía de la liquidación, resultante de gravar el 2'70% sobre el patrimonio líquido transmitido constituiría una carga importante, pero en modo al

guno podría calificarse como un obstáculo insalvable que hiciera desistir de las concentraciones.

Sin embargo ninguna de estas dos posibilidades puede admitirse salvo en situaciones excepcionales. Las empresas que intervienen en un proceso de concentración son, en general, empresas en funcionamiento normal y el pretender que reduzcan el importe del capital ajeno a cifras inferiores a las de su disponible supone una paralización o alteración de su funcionamiento análogo al que originaría un periodo de liquidación por lo que podría comprometerse de forma grave la eficiencia de la actividad que se pretende traspasar a la entidad nueva o resultante. En cuanto a las posibles plusvalías ya se han expuesto en la sección anterior las razones que aconsejan su contabilización, por lo menos en la parte que ha denominado plusvalía diferencial, ya que de no hacerse así quedaría alterada la relación de intercambio o bien la contabilidad no respondería, ni siguiera en el grado mínimo exigible, a la realidad de los hechos económicos.

Por consiguiente en la mayoría de los procesos de concentración junto a la liquidación correspondiente a la transmisión del patrimonio líquido se produ

cirá la que se debe al concepto de adjudicaciones de bienes y derechos en pago de deudas o de su asunción o para pago de ellas. El importe de esta segunda liquidación puede llegar a ser con frecuencia muy superior a la primera ya que el tipo impositivo puede llegar hasta el 7'40% y en algunos sectores tales como el bancario, por ejemplo, la base imponible puede superar incluso en varias veces el importe del patrimonio líquido elevando el importe total de la liquidación por estos conceptos a cifras prohibitivas.

Por otra parte y en cuanto las empresas participantes en la operación llevan algunos años de funcionamiento es inevitable que al efectuar la valoración previa al cálculo de la relación de intercambio se computen plusvalías, que en épocas de inflación como la actual pueden dar lugar a una deuda tributaria muy elevada, hasta el punto que ya en 1966 la Comisión del Mercado Común (39) afirmaba que de no existir un régimen de favor para la tributación de las plusvalías el coste de la fusión será prohibitivo.

(39) Comunidad Económica Europea.- Le problème de la concentration dans le Marché Commun.- Bruselas.- Colección Etudes, serie Concurrence, nº 3.- Pág. 17.

En conjunto entre impuestos directos e indirectos se ocasionarían unos costes tales que podrían anular en buena parte los beneficios esperados de una concentración. Pero además aunque no llegase a producirse esta circunstancia lo que sí resultaría muy frecuente es que el importe a pagar por los conceptos citados superara muy ampliamente a las cantidades que constituyen el disponible de las empresas y en algunos casos a las correspondientes a todo el realizable, lo que obligaría a una enajenación forzada de elementos de su activo o a un endeudamiento, con las consiguientes pérdidas o carga financiera que en cada caso incrementarían aún más el coste de la operación.

No cabe duda por lo tanto que el régimen general de tributación constituye un obstáculo importante para que puedan llevarse a efecto las operaciones de concentración de empresas en sus diferentes modalidades y que ello justifica la aparición de regímenes especiales.

C A P I T U L O I V

REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS CONCENTRACIONES PROTEGIDAS

La mayoría de los países viene siguiendo, especialmente desde la última guerra mundial, una política de dimensión cada vez más favorable al aumento del tamaño de las empresas y por consiguiente a la concentración en sus diversas formas, hasta tal punto que la anteriormente prioritaria finalidad de defensa de la libre competencia en los mercados ha ido quedando parcialmente subordinada a este otro objetivo (1).

Consecuencia de esta tendencia es la progresiva reducción e incluso eliminación de los obstáculos tributarios que impiden y dificultan las operaciones de concentración de empresas, lo que se concreta en el establecimiento de regímenes especiales de tributación.

Los procedimientos que pueden seguirse para ello consisten en una o varias de las medidas siguientes:

1º. Aplazamiento de la deuda tributaria.

Este procedimiento tiende a reducir los problemas que para la tesorería de las empresas representa

(1) Constituye una excepción a esta tendencia el caso de los Estados Unidos y en menor grado, el de países que, como Canadá y Japón, han seguido en sus ordenamientos antitrust el modelo norteamericano.

la importante cuantía de los impuestos que recaen sobre las operaciones de concentración, permitiendo su fraccionamiento a lo largo de un período de tiempo o difiriendo el pago de la deuda total. Por ello no implica ninguna reducción directa del coste fiscal de las operaciones y únicamente permite evitar el coste indirecto que representaría la carga financiera derivada del endeudamiento que sería preciso, en la mayoría de los casos, para hacer frente a su pago inmediato.

2º. Reducción parcial de la deuda tributaria.

Con ella se pretende minorar el coste fiscal de las operaciones de concentración de forma que no anule las ventajas esperadas de la misma. Puede conseguirse a través del gravamen a tipos reducidos, bonificaciones e incluso exenciones en alguno o algunos de los impuestos que se devenguen.

3º. Exención total.

Su finalidad es conseguir, mediante la supresión práctica de todos los impuestos directos e indirectos que se devengan con ocasión de la concentración que, en los estudios previos a la misma puedan quedar eliminadas por completo las consideraciones tributarias, acercándose de forma efectiva a la neutralidad impositiva.

va .

4º. Establecimiento de incentivos o estímulos

Supone que la política de dimensión utilice los instrumentos fiscales para promover e impulsar la realización de procesos de concentración, superando la neutralidad de forma que las empresas puedan obtener ventajas adicionales caso de que se decidan a llevar a efecto la operación.

Todas estas medidas pueden aplicarse de forma general y automática, sin someter su concesión a ningún requisito especial o por el contrario pueden exigir la previa solicitud de las empresas interesadas y necesitar de la aprobación en cada caso concreto, debiendo sujetarse las entidades participantes al cumplimiento de determinadas condiciones.

Los distintos procedimientos que acaban de citarse integran, bien de forma aislada o combinados de diferentes maneras, los regímenes especiales de tributación de las operaciones de concentración de empresas, a cuyo estudio se dedica el presente capítulo. Para ello éste se ha dividido en tres secciones, la primera de las cuales está destinada a exponer la evolución que ha

seguido la concesión de beneficios para estas operaciones en nuestro país, la segunda a contener una exposición de los principales aspectos del régimen vigente y la tercera a recoger una breve referencia a los distintos regímenes especiales que están en vigor en otros países, con objeto de que pueda obtenerse una idea de la posición que el régimen vigente en España ocupa en el plano internacional.

SECCION PRIMERA.- Antecedentes legales.

La intención de utilizar los instrumentos de la política fiscal para influir en la evolución del tamaño de las empresas se recoge ya en la Ley de 24 de octubre de 1939, de Protección a industrias de interés nacional, que en su artículo séptimo expresó la posibilidad de que se concediera una reducción de impuestos para la ampliación de industrias, en los casos en que se estimase conveniente. En el mismo año la Ley de 24 de noviembre de 1939 de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional, se refiere ya de una forma directa a la concentración de empresas al establecer, en su artículo cuarto, que una de las normas generales de la intervención del Estado para la ordenación industrial consistiría en fomentar la fusión o asociación de empresas en los casos que resultara conveniente para el interés nacional.

La posibilidad concreta de aplicar la reducción de impuestos a los casos de concentración se recoge en el Decreto de 10 de febrero de 1940, dictado para desarrollar la primera de las leyes citadas. El artículo cuarto de esta disposición estableció que:

"Podrán otorgarse los beneficios de la Ley de 24 de Octubre de 1939, para la ampliación o perfeccionamiento de las industrias ya existentes, que se hallen en alguno de los casos siguientes:

.....

c) Implantación de progresos industriales. Considerándose como tales aquellos que, sin constituir nuevas industrias, representen adelanto notorio en la eficacia de las instala-ciones y elementos de trabajo de una indus-tria ya establecida en el país.

Excepcionalmente y previo acuerdo del Consejo de Ministros a propuesta del de Indus-tria y Comercio, podrán ser incluidas en este apartado aquellas industrias que, para abara-tar o perfeccionar la producción en términos convenientes al interés público, se concen-tren o agrupen de modo racional.

La reducción de impuestos, aplicable a los ac-tos de fusión y transformación de sociedades podrá lle-gar, como máximo a un cincuenta por ciento de su impor-te, según se estableció en el artículo séptimo del De-creto.

Este sistema de gravámenes reducidos, que pre-cisaba de la solicitud de las empresas interesadas y de apro-bación previa, no eliminaba los costes tributarios de las operaciones de concentración, que seguían siendo muy elevados, y además no resultaba suficientemente fle-xible. La falta de resultados prácticos y la nueva polí-

tica económica iniciada en 1957 hicieron aconsejable un cambio de sistema pasándose del gravamen a tipos reducidos a la exención total de estas operaciones.

El origen de este nuevo sistema, que nació incompleto, está en la Ley de Presupuestos y Reformas Tributarias de 26 de diciembre de 1957, que en su artículo 135 estableció:

"Se autoriza al Ministro de Hacienda para conceder, previo informe de la Organización Sindical, exención del impuesto de Timbre, Derechos reales y Emisión de valores mobiliarios a los actos de constitución de sociedades o de integración de empresas agrícolas, industriales o comerciales, cuando tales actos de concentración, sin tener carácter de monopolio, beneficien a la economía nacional".

Con este precepto legal quedaron eliminados los obstáculos que la imposición indirecta planteaba a las operaciones de concentración pero estas seguían frenadas por la probable aparición de plusvalías cuya obtención y posible distribución continuaba sometida a gravamen.

El sistema de exención se completó por la Ley 41/1964, de 11 de junio, de Reforma del Sistema Tributario, que en su artículo ciento siete estableció, en el número uno, la exención por el Impuesto sobre Sociedades de las plusvalías a que den lugar las operaciones

de concentración; en el número dos, la bonificación del 90% por el Impuesto sobre las Rentas del capital que corresponde a la distribución de las plusvalías siempre y cuando las sociedades en que se hubieran originado fueran disueltas en un plazo no superior a dos años, y en el número tres, la aplicación del tipo del veinte por ciento en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas a la misma distribución de plusvalías (2) Por otra parte esta misma Ley, en su artículo 146 número 55, declaraba vigentes las exenciones concedidas por la Ley de 26 de diciembre de 1957 adaptándolas convenientemente al nuevo Sistema Tributario.

Tras la reforma de 1964 quedó prácticamente eliminado el coste fiscal de las operaciones de concentración por fusión o absorción, al menos para determinados tipos de empresas.

Por otra parte de acuerdo con las directrices del Plan de Desarrollo, aprobadas por el Decreto 3060/1962, de 23 de noviembre, la Ley 196/63, de 28 de di-

(2) El artículo 107, párrafo 3, en su primitiva redacción establecía únicamente que "por el Ministerio de Hacienda se regularía la forma en que la bonificación debería repercutir en el Impuesto General". La aplicación del tipo del 20% se implantó por la Ley 18/1967, de 8 de Abril, en su Disposición final cuarta.

ciembre había establecido la exención para la creación de asociaciones y uniones de empresas, con objeto de eliminar los impedimentos fiscales para estos tipos de concentración parcial.

Con este conjunto de disposiciones puede ya afirmarse que el Sistema Tributario español había alcanzado la neutralidad impositiva respecto de las operaciones de concentración de empresas (3). A pesar de ello los resultados obtenidos continuaron siendo muy escasos por lo que la evolución posterior nos presenta una permanente ampliación del régimen especial en un doble sentido, ya que por una parte se otorgan los beneficios a nuevos supuestos de concentración y por otra se amplían las facilidades hasta el punto de rebasar el objetivo inicial de neutralidad para llegar a establecer verdaderos incentivos o estímulos positivos destinados a impulsar la realización de estas operaciones.

En esta línea el Decreto-Ley 8/1966, de 3 de octubre, extiende las exenciones concedidas a los supues

(3) Al referirnos a neutralidad consideramos únicamente el efecto de los gravámenes que de forma directa recaen sobre las propias operaciones de concentración sin tener en cuenta los posibles efectos indirectos que el sistema tributario provoca sobre las mismas.

tos de absorción parcial definidos en el capítulo segundo y permite que se apliquen a las operaciones de concentración los beneficios establecidos en la Ley de Industrias de Interés Preferente concediendo además, en determinadas condiciones, a las sociedades agrarias que se constituyan como resultado de una concentración de explotaciones una bonificación de hasta el 95 por cien en el Impuesto sobre Sociedades.

El Decreto-Ley 11/1967, de 26 de julio, de carácter coyuntural, que se refería únicamente a los planes de concentración que se presentarán desde la fecha de su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1968, establecía claramente en su preámbulo que sus objetivos eran la supresión de aquellos obstáculos de carácter tributario que dificultan los procesos de concentración y además facilitar estos procesos mediante la concesión de beneficios que estimulen a las empresas.

Todos estos beneficios han sido recogidos de forma sistemática en el Decreto 2910/1971, de 25 de noviembre, que reunió la legislación vigente en la materia, con excepción de las exenciones y bonificaciones que se conceden a las asociaciones y uniones de empresas que siguen regulados por las normas del artículo 42

de la Ley 196/1963, de 28 de diciembre, con la redacción que estableció el artículo 4º del Decreto-Ley 11/1967, de 26 de julio.

Los beneficios recogidos en la citada disposición han sido posteriormente ampliados por el Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, sobre medidas coyunturales de política económica, que ha establecido tanto nuevos supuestos de sujeción como nuevas exenciones.

SECCION SEGUNDA.- Régimen vigente.

De forma análoga a lo que ha venido realizándose en los capítulos anteriores, se exponen en primer lugar los beneficios tributarios que se conceden a las operaciones de concentración plena e integración de empresas y a los supuestos que, desde el punto de vista tributario, se asimilan a ellas y en último término se exponen los beneficios que se otorgan a otros tipos de concentraciones parciales.

1.- Concentración plena por fusión o absorción

La normativa aplicable a las fusiones o absorciones de empresas y a los tipos de absorción parcial, definidos en el capítulo II, que a estos efectos se equiparan a ellas, está integrada, en la parte que se refiere a los aspectos sustantivos, por el Decreto 2910 /1971, de 25 de noviembre, por el que se dictaron las normas para la aplicación de los beneficios fiscales a este tipo de procesos de concentración y que viene a ser como un texto refundido de la legislación sobre esta materia, y por el Decreto-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, sobre medidas coyunturales de política económica, que amplía tanto los supuestos de hecho suscepti-

bles de que les sean aplicados los beneficios que contiene el primero, como las exenciones que éste concedía.

En cuanto a los aspectos procesales la normativa por la que se regula la tramitación de los expedientes de concentración está constituida por la Orden Ministerial de 24 de Abril de 1972.

a.- Supuestos de concesión.

Los tipos de procesos de concentración susceptibles de obtener los beneficios fiscales que se otorgan a la integración de empresas son los cinco siguientes:

1º) Constitución de sociedades mediante la integración de empresas individuales o sociales.

2º) Fusión de sociedades de cualquier naturaleza.

3º) Segregación de establecimientos industriales de sociedades o empresas, aunque no procedan a su disolución, para su integración posterior en otras preexistentes o de nueva creación.

4º) Disolución de sociedades y aportación de los elementos de su patrimonio a otra u otras sociedades.

5º) Constitución de asociaciones sin persona-

lidad jurídica integradas por personas físicas o jurídicas, para la realización de alguna actividad en común que favorezca el ejercicio de la propia, siempre que cada persona física o jurídica tribute efectivamente por el Impuesto General o a cuenta que le corresponda.

Los cuatro primeros supuestos son los que recoge el artículo segundo del Decreto 2910/1971 y el último es el que ha sido incluido por la ampliación de beneficios establecida por el Decreto-Ley 12/1973, en su artículo veintidos.

La lista de supuestos que acaba de exponerse no ofrece dudas apreciables de interpretación y por otra parte muestra la gran amplitud de operaciones que pueden acogerse al régimen especial de tributación que puede ser considerado como verdaderamente general.

b.- Requisitos necesarios.

El examen de la normativa vigente en relación con las condiciones precisas para poder alcanzar los beneficios que se otorgan a las operaciones de concentración, permite diferenciar entre requisitos que afectan a la totalidad de los tipos de operaciones contemplados y condiciones que únicamente son aplicables a algunos tipos concretos. Los primeros se designan con el nombre

de requisitos generales y los últimos con el de requisitos específicos.

Requisitos generales.

Están exigidos por los artículos primero y tercero del Decreto 2917/1971, y son los siguientes:

1º. Que las operaciones de concentración que se proyecten no tengan carácter de monopolio.

2º. Que beneficien a la economía nacional.

3º. Que los actos o negocios jurídicos a los que se apliquen los beneficios sean necesarios para la concentración.

4º. Que se promueva expediente ante el Ministerio de Hacienda

Requisitos específicos.

Para las operaciones de segregación de establecimientos industriales de sociedades o empresas para su integración posterior en otras preexistentes o de nueva creación se exigen, además de los ya señalados, las siguientes condiciones adicionales:

1º. Que los establecimientos segregados y las empresas en las que estos se integren ejerzan una actividad análoga o complementaria.

2º. Que a través de las aportaciones que se

realizan se logre mejorar la estructura del sector.

El examen de los requisitos que figuran en la relación que acaba de enunciarse y su comparación con los que exigía la normativa anterior al Decreto 2910/1971, permite comprobar la creciente liberalidad de la legislación sobre concentración de empresas, que no solo ha aumentado los beneficios y los supuestos que permiten su obtención sino que reduce los requisitos o condiciones necesarias para ello. En efecto el Decreto 2910/1971 suprimió, respecto de los supuestos de concesión designados como 1º y 2º en el apartado a.- de éste mismo número, las tres condiciones que contenía la Orden Ministerial de 5 de Abril de 1965: 1a. que la nueva sociedad tuviera por objeto "precisa y exclusivamente" la explotación de las mismas actividades que antes eran desarrolladas de forma independiente por las empresas participantes en la operación, 2a. que las empresas ejercieran efectivamente su actividad con dos años de antelación por lo menos y 3a. que al llevarse a efecto la operación de concentración cesaran en sus actividades. Por lo que se refiere al supuesto de concentración designado como 4º en la misma enumeración, la normativa vigente ha suprimido también las dos condiciones que se

exigían por la anterior: 1a. que la nueva sociedad desempeñe una actividad análoga o complementaria y 2a. que con las aportaciones que se realicen se logre mejorar la estructura del sector. Estas dos condiciones, que habían sido impuestas por el artículo 12 del Decreto-Ley 8/1966 de 3 de octubre, se mantienen sin embargo como requisitos específicos para el supuesto 3º.

Del examen de los requisitos expuestos se deduce también una de las principales características del régimen especial de tributación de las concentraciones de empresas en nuestro país: que no se trata de un régimen de aplicación automática, sino que precisa de la solicitud de las empresas interesadas y de la autorización por el Ministerio de Hacienda mediante Orden Ministerial que debe especificar las exenciones y demás beneficios que se conceden en cada caso concreto y las condiciones y plazos en que deben efectuarse las operaciones. La solicitud puede realizarse con carácter previo a los acuerdos entre las empresas o después de adoptados los mismos, siempre que en este caso queden condicionados a la concesión por el Ministerio de Hacienda de los beneficios correspondientes (4).

(4) Art. 4º del Decreto 2910/1971, de 25 de noviembre.

Dada la generalidad con la que están enunciados algunos de los requisitos en las normas legales vigentes pueden plantearse en algunos casos problemas de interpretación sin que para resolverlos quepa el recurso a la jurisprudencia. Desde un punto de vista formal los requisitos de ausencia de monopolio y de beneficio a la economía nacional deben ser certificados por la Organización Sindical (actualmente por la Dirección General de Asuntos Económicos sindicales) y por la Secretaría General Técnica del Ministerio correspondiente (el de Industria, en el caso de empresas industriales en sentido estricto, el de Obras Públicas para las de transporte, el de Agricultura para las agrarias o ganaderas, etc.); el que los actos o negocios jurídicos para llevar a efecto las operaciones de concentración sean necesarios debe ser comprobado por la Comisión Informadora sobre Concentración de Empresas en los casos que proceda; las actividades realizadas por las empresas y su analogía o complementariedad se acreditan con el certificado del Ministerio correspondiente o incluso con los recibos de la Cuota de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial y por último, el que las operaciones proyectadas mejoren la estructura del sector se certifi

ca también por el Ministerio correspondiente.

Las ideas para interpretar los puntos que a nuestro juicio resultan más dudosos pueden obtenerse del examen de los criterios que los organismos indicados han venido aplicando en los diferentes expedientes de concentración que se han examinado.

Así, por lo que respecta a lo que se entiende por beneficio a la economía nacional los criterios aplicados han sido muy amplios hasta el punto de que podría afirmarse que por el simple hecho de concentrarse se ha estimado que ya existía un beneficio. Permite apoyar esta afirmación el hecho de que se han informado favorablemente casos en los que la escasa importancia del patrimonio de las empresas participantes y su no vinculación a ningún sector que pudiera considerarse como estratégico, hacen suponer que la repercusión en la economía nacional es prácticamente nula, e incluso se han informado casos de absorción en los que la empresa absorbente poseía la totalidad del capital de la absorbida y ambas tenían instalaciones comunes, por lo que en realidad se trataba de una fusión puramente formal sin contenido económico apreciable ya que las posibles reorganizaciones de los diversos servicios de la empresa resul-

tante no precisaban, en su mayoría, de la concentración. Unicamente se ha tenido en cuenta la escasa repercusión que para el beneficio de la economía nacional tenían algunos proyectos a los efectos de denegar o al menos reducir la concesión de los beneficios de las Industrias de Interés Preferente, pero autorizando, por el contrario, las exenciones a las operaciones de concentración.

En cuanto al otro punto que puede plantear mayores dudas: el de cuales son los actos o negocios jurídicos que hay que considerar como necesarios para una concentración, puede observarse en los expedientes algunas controversias con ocasión de operaciones de adquisición de activos fijos, especialmente de terrenos o edificios ligados a proyectos de reorganización de las empresas que se presentan como consecuencia de las operaciones de concentración pero que no son en realidad parte de ellas. El problema se presenta, sin embargo, en el caso de decidir si en una concentración hay que considerar como necesarias las plusvalías totales que puedan presentarse en las empresas participantes o si solamente cabe considerar como tales las que en el capítulo anterior hemos definido como plusvalías diferenciales.

La solución de este problema es muy difícil.

Con un criterio estricto la plusvalía diferencial sería la única necesaria porque permite, de acuerdo con lo que ya se ha explicado, un cálculo correcto de la relación de intercambio y el hecho de que los valores contables de los elementos de activo fijo no coincidan con su precio actual ocurre también en todos los casos, a menos que se admita una Regularización de Balances de carácter permanente. Por otra parte hay que admitir que las operaciones de concentración exigen la determinación de los valores actuales de las empresas y de los de sus elementos patrimoniales por lo que las plusvalías totales que surgen a consecuencia de este cálculo podrían considerarse, con un criterio más amplio, como necesarias para la concentración. Este último caso supondría que los beneficios a la concentración incluirían también los de una regularización de sus balances sin limitaciones de coeficientes. El criterio que sobre este punto ha mantenido la Comisión Informadora sobre Concentración de Empresas no ha sido uniforme, sino que, de forma análoga a lo que ha sucedido con la propia legislación, la aplicación de sus preceptos ha sido también más liberal a medida que ha transcurrido el tiempo y de una aplicación estricta del criterio de la plusvalía diferencial se ha pasado a admitir el de la plusva-

lía total, vigilando únicamente que no se produjeran revalorizaciones de tipo especulativo y en elementos no precisos para la actividad propia de las empresas.

c.- Beneficios que se otorgan.

Las exenciones e incentivos tributarios que pueden otorgarse a los procesos de concentración de empresas según la legislación vigente pueden dividirse, a efectos de su exposición, en tres grupos: 1º exenciones y bonificaciones a las operaciones necesarias, 2º beneficios de la Ley sobre Industrias de Interés Preferente y 3º beneficios especiales a las sociedades agrarias.

Los del grupo primero, están recogidos en los artículos 6º, 7º, 8º y 9º del Decreto 2910/1971 y en el artículo 23º del Decreto-Ley 12/1973, y son los siguientes:

a'.- Exención del Impuesto General sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados por los actos y negocios jurídicos siguientes:

A) Aportaciones y adjudicaciones de bienes y derechos, incluidas las adjudicaciones en pago o para pago de deudas o de su asunción, que se efectúen con ocasión de la constitución de Sociedades mediante la integración de Empresas individuales, de la fusión de So-

ciedades de cualquier naturaleza o de la integración en una Sociedad preexistente o de nueva constitución de establecimientos industriales o de otras Empresas.

Se aclara a continuación de este párrafo que sin embargo, no podrá concederse la exención por las adjudicaciones que se hagan a los socios disidentes.

B) Aportaciones y adjudicaciones de bienes y derechos, comprendidas las adjudicaciones en pago o para pago de deuda o de su asunción, que se realicen al disolverse y liquidarse Sociedades de cualquier naturaleza, cuando el patrimonio de las mismas quede integrado en otra u otras.

C) Ampliaciones de capital en la cuantía precisa para la realización de las operaciones de concentración o integración.

D) Contratos preparatorios que se celebran para llevar a cabo los actos o negocios jurídicos anteriormente enumerados, siempre que los mismos fueren necesarios, habida cuenta de la naturaleza y condiciones de la concentración o integración realizada.

E) Escrituras públicas o documentos necesarios para la ejecución de los actos o negocios jurídicos expresados en los apartados anteriores o para el

cumplimiento de las exigencias de la legislación sobre concentración o integración de Empresas.

b'.- Exención del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas por las plusvalías a que puedan dar lugar las operaciones de concentración, tanto si se refieren a los valores del activo material como a los valores inmateriales y siempre que resulten de las valoraciones practicadas para las propias operaciones de concentración.

La redacción del precepto no aclara tampoco de modo firme la duda ya expuesta de si se ha de computar la plusvalía total o la diferencial.

c'.- Bonificación del noventa por ciento de la cuota del Impuesto sobre las Rentas del Capital que corresponda a la distribución de reservas procedentes de las plusvalías originadas a consecuencia de las operaciones. Se exige para ello que la disolución tenga lugar en plazo no superior a dos años, contados a partir de la fecha en que se realicen las expresadas operaciones.

d'.- En el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas se aplicará un tipo especial del 20% a la distribución de reservas procedentes de plusva

lías exentas del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades, por operaciones de concentración. El tipo se aplicará a la base liquidable con total independencia de las rentas procedentes de otras fuentes.

e'.- Exención del arbitrio sobre incremento del valor de los terrenos que se devengue en las transmisiones que se realicen como parte del proceso de concentración.

Por lo que se refiere al grupo segundo, la posibilidad de aplicar los beneficios de la Ley 152/1963, de dos de diciembre, sobre Industrias de Interés Preferente, esta regulada por el artículo 10º del Decreto 2910/1971, en la forma siguiente:

a'.- En el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, podrá reducirse, hasta un máximo del 95 por 100, la base que corresponda por las aportaciones a la nueva entidad o a la absorbente, así como por los empréstitos que emita o los préstamos que contraiga con organismos internacionales o con bancos e instituciones financieras, a condición de que tanto las aportaciones como los préstamos y empréstitos se realicen en el plazo máximo de cinco años.

b'.- Reducción de hasta un máximo del noventa y cinco por ciento del Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas que grave las ventas por las que adquieran los bienes de equipo y utillaje de primera instalación, derechos arancelarios e Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores que graven la importación de bienes de equipo y utillaje, cuando no se fabriquen en España.

c'.- Bonificación de hasta el noventa y cinco por ciento de la Cuota de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial durante el período de instalación.

d'.- Libertad de amortización durante el primer quinquenio.

e'.- Bonificación de hasta el noventa y cinco por ciento de la Cuota del Impuesto sobre las Rentas del Capital que grave los rendimientos de los empréstitos que emitan las Empresas beneficiarias, y de los préstamos que las mismas concierten con Organismos internacionales o con Bancos e Instituciones financieras extranjeras cuando los fondos así obtenidos se destinan a financiar inversiones reales nuevas.

Los beneficios que se concedan deberán haber sido solicitados previamente y figurar especificados

con todo detalle en la Orden por la que se apruebe el expediente de concentración, la cual concretará la cuantía de la reducción y, en su caso, el plazo de duración de los beneficios. Caso de que éste último no se fije de forma expresa se entenderá que se han concedido para los cinco años siguientes a la fecha de la Orden aprobatoria de la concentración.

Por último el tercer grupo de beneficios, que se regula en el artículo 11º del citado Decreto, se refiere a la posibilidad de que las sociedades agrarias, constituidas como resultado de una concentración o integración de explotaciones, gocen de una bonificación de hasta el noventa y cinco por ciento en el Impuesto sobre Sociedades, siempre que cumplan las condiciones establecidas por el Ministerio de Agricultura en orden a incrementos de producción, mejoras de productividad, extensiones mínimas según regiones y clases de cultivo, planes de explotación y, en su caso, de transformación y comercialización.

La relación de beneficios expuesta confirma lo que ya se ha indicado: la legislación española sobre esta materia no solo ha suprimido prácticamente el cos-

te fiscal de la concentración, sino que ha pasado a incentivar estas operaciones de forma que con la realización de las mismas pueda obtenerse un beneficio adicional de naturaleza tributaria, que incremente la rentabilidad de la operación.

d.- Tramitación de los expedientes.

Las normas de procedimiento que regulan la iniciación y la tramitación de los expedientes de concentración de empresas acogidas a los beneficios del Decreto 2910/1971, están contenidas en la Orden de 24 de Abril de 1972.

Según se dispone en la norma segunda de esta disposición el procedimiento se inicia con una solicitud dirigida al Ministro de Hacienda que tiene que ir acompañada de los siguientes documentos:

- Memoria comprensiva de los siguientes extremos:

1º. Relación de las Empresas o Sociedades que se concentren especificando sus características.

2º. Planteamiento general de la operación, forma en que ha de realizarse y beneficios que se derivan para la economía nacional.

3º. Relación de los negocios jurídicos y si-

tuaciones de hecho que se consideren sometidas a tributación, con indicación de los beneficios que se solicitan.

4º. Balances de situación de cada una de las Empresas.

- Justificación suficiente del ejercicio efectivo de las actividades de cada una de las Empresas.

- Certificación expedida por cada una de las Empresas o Sociedades interesadas de los valores por los que figuren los elementos de su activo en los balances y de los valores por los que se va a efectuar la concentración o integración.

- Estatutos de las Sociedades interesadas en vigor al tiempo de promoverse el expediente o adoptarse los acuerdos de concentración y certificación del Registro Mercantil acreditativa de la vigencia de los mismos.

- En el supuesto de creación de una nueva Sociedad, texto definitivo de los Estatutos por los que ha de regirse o el proyecto de los mismos.

- Copias autorizadas de las escrituras públicas o, en su caso, el proyecto de las escrituras a otorgar.

- Indicación detallada de los contratos preparatorios concertados o de los que se estimase necesario concertar.

La tramitación del expediente es (tal como se expone en el adjunto diagrama del proceso) como sigue:

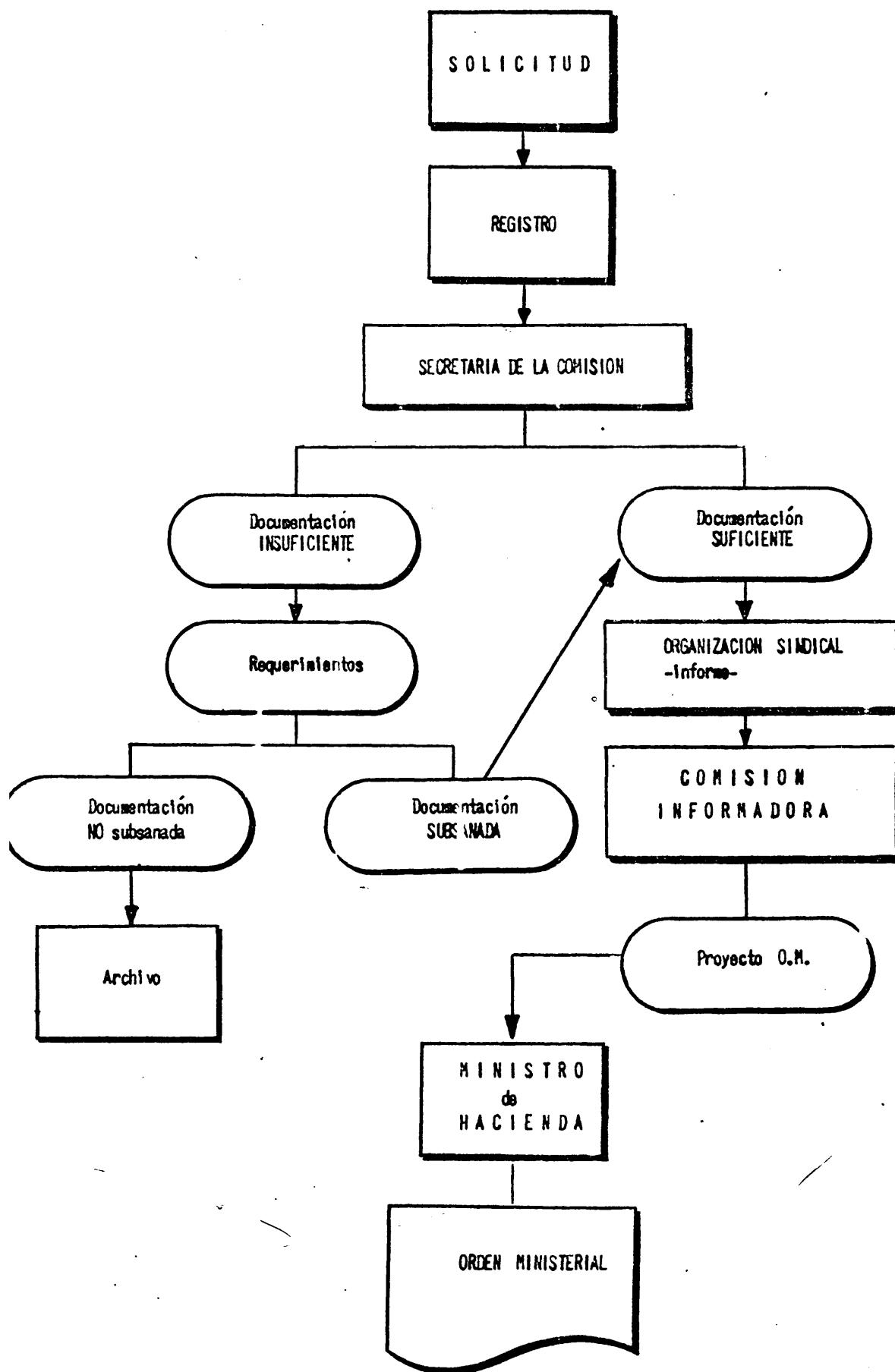
- La documentación recibida en el Registro del Departamento se remitirá a la Secretaría de la Comisión Informadora sobre Concentración de Empresas, que, en el plazo de quince días, examinará dicha documentación.

- En el caso de que se hubiese omitido alguno de los documentos exigidos, se requerirá a los interesados para que, en el plazo de diez días, subsanen la falta.

Si está completa o en su caso una vez completada la documentación, por la Secretaría de la Comisión se remitirá el expediente a la Organización Sindical.

La Organización Sindical deberá evacuar su informe en el plazo de treinta días, manifestando las razones por las que, a su juicio, deban concederse o denegarse los beneficios.

- El informe de la Organización Sindical será incorporado al expediente que, sin más trámites, será



sometido a la consideración de la Comisión.

- A la vista de los informes emitidos por los Vocales de la Comisión, la Secretaría redactará un extracto-propuesta que, será sometida por la Presidencia a la deliberación de la Comisión en sesión convocada al efecto.

- La Comisión, por mayoría de los miembros asistentes, acordará proponer al Ministro de Hacienda la concesión o denegación de los beneficios solicitados especificando los actos, documentos y conceptos tributarios a los que habrán de aplicarse.

- El Ministro de Hacienda, visto el dictamen de la Comisión, acordará discrecionalmente, mediante Orden Ministerial dictada para cada caso, la concesión o denegación, total o parcial, de los beneficios solicitados.

2.- Para otros tipos de concentraciones parciales.

Incluimos dentro de este grupo a las Sociedades de Empresa, las agrupaciones temporales y la cesión de unidades de obra, cuyo concepto y regulación se estableció por la Ley 196/1963 de 28 de diciembre. Como la definición y requisitos para su formación se han ex-

puesto ya en el capítulo segundo nos limitamos a examinar los beneficios tributarios que les otorgan las disposiciones vigentes. Estos están enunciados en el artículo 4º de la ley, con la nueva redacción que estableció el artículo 4º del Decreto-Ley 11/1967, de 26 de julio y son los siguientes:

a'.- Bonificación del 99 por 100 del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para la constitución, modificación, ampliación, redacción y disolución de las Sociedades de Empresas, así como para los contratos preparatorios y demás documentos cuya formalización constituya legalmente presupuesto necesario para la constitución de la agrupación.

b'.- Bonificación del 99 por 100 del Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas y del recargo sobre éste en concepto de arbitrio provincial, que graven las operaciones que se produzcan entre la Sociedad de Empresas y las Empresas miembros, siempre que dichas operaciones sean consecuencia de los fines de la Sociedad de Empresas y que las ventas, entregas o transmisiones que ésta realice a terceros de los bienes adquiridos de sus miembros tributen al tipo que corresponda a

las operaciones realizadas por industriales o fabricantes, si las Empresas miembros tienen esta naturaleza.

c'.- Bonificación del 99 por 100 de las tasas y exenciones provinciales o municipales que graven los hechos tributarios que se produzcan como consecuencia de la actividad de la Sociedad de Empresas en las relaciones con las Sociedades y Empresas miembros que sean consecuencia de los fines para los que aquella Sociedad se creó.

d'.- Bonificación del 99 por 100 del Impuesto sobre las Rentas del Capital por los dividendos repartidos por las Sociedades de Empresas a las Sociedades y Empresas miembros de las mismas.

e'.- Aplicación a los empréstitos emitidos por las Sociedades de Empresas de las reducciones fiscales establecidas por el Decreto-Ley de 19 de octubre de 1961, en la cuantía y condiciones que el Ministerio de Hacienda determine.

Los intereses de los fondos que como consecuencia de la emisión de obligaciones se transfieren por la Sociedad de Empresas a sus miembros, con arreglo a su cuota de participación en la operación crediticia, estarán exentos del Impuesto sobre las Rentas del Capi-

tal.

De la misma forma que para las fusiones o absorciones estos beneficios deben ser declarados expresamente en cada caso por el Ministerio de Hacienda y tendrán una duración no superior a diez años salvo prórroga. La tramitación de los expedientes está reglamentada por la Orden de 25 de enero de 1964.

SECCION TERCERA.- Régimen tributario de las concentraciones de empresas en otros países.

En la mayoría de los países la incidencia del Derecho Tributario sobre los procesos de concentración de empresas permite distinguir dentro de estos los mismos tres grupos de operaciones que se han señalado en el capítulo anterior. En primer lugar, las operaciones de concentración en sentido estricto que incluyen la tranferencia del patrimonio de las empresas participantes a la sociedad nueva o a la absorbente y que son gravadas por un impuesto típicamente indirecto, cuya denominación varía de unos países a otros, derechos de aportación o cesación o impuesto sobre el valor añadido y que sustituyen en este aspecto a nuestro actual Impuesto General sobre las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

En segundo lugar, como consecuencia de las valoraciones necesarias para evaluar el patrimonio de cada empresa participante, previas a la fijación de la relación de intercambio, aparece una nueva obligación tributaria que afecta a las plusvalías que hayan podido presentarse y que son sometidas a imposición por los impuestos directos que recaen sobre los beneficios de las so-

ciedades o sobre las ganancias de capital en cuanto a su obtención y por los impuestos sobre la renta de las personas físicas en el caso de su posible distribución a los socios.

Por último aparecen también en todos los ordenamientos los gravámenes que recaen sobre lo que se ha denominado operaciones complementarias, ligados a las formalidades de los actos de constitución de la nueva entidad, ampliación de la absorbente y demás acuerdos necesarios e incluso los derechos o tasas de publicidad que algún país, como Francia, aplica a estas operaciones.

Como todos estos gravámenes alcanzan en conjunto un volumen muy considerable de carga impositiva que, tal como se ha expuesto en el capítulo anterior, puede hacer abandonar proyectos de concentración que se consideran favorables, los ordenamientos tributarios han ido estableciendo sistemas que combinando los cuatro procedimientos indicados al principio de este capítulo redujeran y aún eliminaran, en determinados casos, el inconveniente indicado.

Todos estos sistemas tienen en la mayoría de los países, si exceptuamos aquellos cuyas legislaciones

siguen atribuyendo importancia prioritaria al libre juego de las fuerzas del mercado y a la protección a la libre competencia, una serie de rasgos comunes, puesto que de una parte nacen de una situación similar, gravámenes excesivos a las operaciones de concentración, y por otra responden a un objetivo común, una política favorable al incremento de la dimensión de las empresas por todos los procedimientos y en particular mediante la concentración.

El primero de estos rasgos comunes es la intervención de las administraciones públicas, lo que implica que los regímenes especiales por los que se otorgan exenciones a los procesos de concentración no son, en general, de aplicación automática.

El segundo y quizá el más general es que el objetivo que se persigue con su establecimiento es el de acercarse a la neutralidad fiscal, de manera que llegue a conseguirse la desaparición de las distorsiones que el sistema tributario introduce en relación con la búsqueda de la dimensión más conveniente para cada empresa (5).

(5) En este sentido se ha pronunciado reiteradamente la Asociación Internacional de Derecho Financiero (I.

Por último el tercero es que el tratamiento especial que se establece por medio de estos regímenes se limita generalmente a las empresas domiciliadas en el propio país o a lo sumo a las empresas extranjeras que sean residentes en el mismo.

La situación que expresa esta última característica y que tiene su origen en la falta de armonización de los diferentes sistemas que ocasionarían un desplazamiento de las concentraciones a aquellos países con un menor nivel de tributación, pone de manifiesto que no se ha resuelto aún el problema de la concentración en el plano internacional que por ahora debe tra-

F.A.) En el XVII Congreso de la Asociación celebrado en París en 1963 las resoluciones correspondientes al tema "El régimen fiscal comparado del proceso de concentración de empresas" afirman literalmente que: "La fiscalidad debe adaptarse a una actitud de neutralidad frente al proceso de concentración".

Y más recientemente en el XXIV Congreso, celebrado en Bruselas en 1970, la resolución al Tema 2º "Los problemas fiscales de carácter nacional e internacional que plantean las fusiones de empresas" se afirma: "Todo el sistema fiscal nacional o internacional ha de concebirse de tal manera que una fusión de sociedades de capitales no procure ventajas de origen fiscal, ni a la Hacienda, por una parte, ni, por otra, a las sociedades que participan en la operación o a los accionistas.

Memoria de la Asociación Española de Derecho Financiero, 1970.- Madrid - 1973.- Pág. 190.

tarse en el marco de los convenios bilaterales.

Sin embargo, se han producido intentos de una solución generalizada de este problema. Así la Comisión de las Comunidades Europeas presentó al Consejo, en 1969, una Propuesta de Directriz de régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones y aportaciones de activo entre sociedades de estados miembros diferentes.

En la exposición de motivos de este documento se fijaban con claridad los objetivos del mismo:

1ª) Eliminar el coste fiscal de las operaciones de concentración entre sociedades de diferentes estados miembros.

2ª) Evitar que puedan lesionarse los intereses del estado al que pertenece la sociedad aportadora.

Las medidas que se proponen para ello son:

1ª. Aplazar el pago de los impuestos de las plusvalías hasta el momento de su realización efectiva, en la medida en que los bienes aportados figuren en la contabilidad de un establecimiento permanente de la sociedad absorbente o resultante, situado en el estado de la entidad aportadora.

2ª. Mantener el régimen de exención para las provisiones o reservas constituidas por la sociedad

aportadora siempre que figuren en la contabilidad de los establecimientos permanentes de la entidad resultante que estén situados en el estado en el que radicaba la sociedad aportadora.

3^a. Asimismo las pérdidas de la sociedad aportadora que se encontrasen pendientes de amortización, podrán hacerse figurar en la contabilidad de los establecimientos permanentes situados en el estado en que estaba domiciliada la misma y podrán ser amortizados de acuerdo con las normas aplicables a esos establecimientos.

4^a. En cuanto a la percepción de un derecho de aportación se estima que los estados miembros deben renunciar a los gravámenes, especialmente a los que recaen sobre la transmisión de inmuebles, que son los que resultan de mayor cuantía.

5^a. La aceptación del pasivo de la sociedad aportadora, por parte de la entidad resultante, deberá quedar exenta de tributación.

Por su parte la I.F.A. recomienda:

a) Establecer un acuerdo modelo bilateral que asegure, en caso de concentración más allá de las fronteras, un régimen fiscal neutro por lo que se refiere

re a los beneficios de liquidación y a las operaciones de transferencias.

b) Examinar las propuestas de directrices de la Comunidad Económica Europea sobre un régimen fiscal de fusiones, desde el punto de vista de su aptitud para aplicarse en el dominio internacional, fuera de la Comunidad Económica Europea.

c) En espera de la conclusión de arreglos internacionales satisfactorios, las legislaciones fiscales nacionales habrán de facilitar los medios que permitan realizar fusiones internacionales, y ello procurando la protección necesaria de los intereses del tesoro nacional (6).

De la misma forma que, pese a las diferencias que existen entre los sistemas vigentes en cada país, se han obtenido rasgos comunes a todos ellos, puede también expresarse el conjunto de las medidas más comunmente usadas lo que, sin perjuicio de las diferencias de denominación y en algunos casos de fondo, podría ser designado como el régimen normalizado de exenciones y beneficios tributarios a la concentración.

(6) Vid.- Propuesta de Directriz de la Comisión de las Comunidades Europeas.- Rev. Economía Financiera.- Nº 28.- Pág. 95 y ss.
Memoria de la Asociación Española de Derecho Financiero, 1970.- Madrid.- 1973.- Pág. 190.

Estas medidas comunes son:

1º. En cuanto a la transmisión del patrimonio y constitución o ampliación de la sociedad resultante:

a.- El valor de los bienes transmitidos no incluye el importe de las plusvalías.

b.- Se grava a tipo reducido o no se devenga, según los casos, el impuesto correspondiente, sea éste el IVA o los derechos de aportación.

2º. En cuanto a las plusvalías.

a.- Se aplica en general el principio de "continuidad del balance" lo que supone que los elementos patrimoniales mantienen en las sociedades resultantes el mismo valor contable que tenían en la anterior. De esta forma no se exime de tributación a la plusvalía si no que se aplaza la exacción hasta que se realice por enajenación posterior, de la misma manera que hubiere resultado caso de no existir la operación de concentración.

b.- No suelen computarse las plusvalías en la proporción correspondiente a las participaciones del capital que existan entre las empresas afectadas.

3º. En cuanto a las operaciones complementarías.

No se han reducido ni suprimido aún todos los gravámenes que recaen sobre los actos y formalidades de las operaciones de concentración, probablemente porque dada su menor importancia económica no constituyen obstáculo serio para estas (7).

Para completar esta exposición nos referimos, aunque sea brevemente a algunos de los principales regímenes fiscales para las concentraciones que se encuentran vigentes en diversos países, si bien para evitar repeticiones se comentan únicamente aquellos que pueden considerarse representativos (8). Se ha elegido para ello el de Estados Unidos como muestra de los regímenes menos favorables a las concentraciones, el de Francia, como representante de los países que en los últimos años han favorecido en gran medida a estos procesos, el de Inglaterra que representa un punto de vista algo di-

(7) Por esta causa la resolución ya citada del Congreso de la I.F.A. en Bruselas en 1970 recomienda expresamente que: "Aparte de los progresos realizados en el dominio de los impuestos sobre las rentas y los beneficios, es conveniente tratar de conseguir la reducción o, incluso, la eliminación de las otras categorías de tasas que gravan las fusiones".

(8) Para una referencia de los regímenes vigentes en otros países puede verse el artículo "La fiscalidad de las fusiones empresariales fuera de España" de Alfredo Escribano Martínez.- Revista Hacienda Pública Española.- 1973.- Números 24 y 25.- Pág. 395.

ferente de los del Continente Europeo, y, por último, el de Grecia como exponente de los regímenes en países con menor grado de desarrollo.

Estados Unidos.- Como ya se ha indicado, en este país la legislación antitrust tiene carácter prioritario por lo que su ordenamiento jurídico no pretende fomentar las concentraciones de empresas (reorganizaciones en la terminología fiscal americana) sino que las limita con numerosos requisitos legales y jurisprudenciales, que tienden además a evitar que se transfieran las pérdidas de las sociedades absorbidas al balance de las absorbentes y que por consiguiente pueda reducirse el Impuesto sobre Sociedades (Corporate Income Tax).

En principio se exige que el acto de concentración se deba a consideraciones puramente empresariales y que además, la empresa resultante continúe sin alteración sustancial, al menos durante un cierto tiempo, la actividad que tenían las empresas que hayan desaparecido.

Las tres formas más usuales de concentración a las que se conceden beneficios tributarios son: 1) fusión o absorción con transmisión de la totalidad del activo y pasivo de las empresas que desaparecen a la nueva o a la absorbente, 2) adquisición de las acciones de una

sociedad por otra y posterior disolución de esta y 3) adquisición del activo de una sociedad mediante pago de su valor.

En todos estos casos, cuando la concentración se estima como económicamente útil, la legislación llega en la práctica a la neutralidad impositiva, pues las operaciones de transmisión, incluidos los beneficios o pérdidas de la misma no dan lugar a imposición y lo mismo ocurre con las operaciones de absorción de la filial por la matriz.

Francia.- Este es uno de los países que en los últimos tiempos han favorecido en mayor grado las concentraciones de empresas. La disposición fundamental en este aspecto es la Ley de 12 de julio de 1965, con las modificaciones que han sido introducidas por la Ley de Finanzas de 1971.

En cuanto a los derechos de aportación se han establecido dos etapas: 1) hasta enero de 1976, en la que el régimen general, que consiste en un derecho proporcional, viene sustituido por una cantidad fija puramente nominal y 2) desde enero de 1976 que regirá un derecho del 1 por cien sobre el valor de las aportaciones.

Se han suprimido el derecho de mutación, cuyo

importe era del 16 por cien sobre las aportaciones hechas a título oneroso y la tasa de publicidad inmobiliaria que gravaba a las fusiones y absorciones al tipo del 0'60 por cien.

En cuanto a las plusvalías quedan exentas por el Impuesto de Sociedades todas las que se pongan de manifiesto en la sociedad absorbida pero los incrementos de valor correspondientes a los bienes amortizables pasarán a integrarse en los beneficios de la sociedad resultante, si bien y como compensación a su elevada tributación al tipo del 50 por cien se permite que el cálculo de las amortizaciones gire sobre el nuevo valor y que la incorporación a los beneficios se realice a lo largo de diez años.

Otro beneficio importante es que se permite a la sociedad resultante imputar a los beneficios que obtenga las pérdidas que las empresas absorbidas o fusionadas hayan experimentado en los últimos cinco años.

Inglaterra.- En el caso de este país las operaciones de concentración están sujetas al impuesto de Timbre que debe satisfacerse por el canje de títulos, aunque tributen a un tipo reducido.

El rasgo más notable como diferencia con los

regímenes especiales del continente es el de que la transmisión de los elementos patrimoniales debe realizarse por su valor real y no por el valor contable que tuvieran en la entidad absorbida o fusionada, lo cual supone una excepción al ya citado principio de continuidad de los valores.

En cuanto a las plusvalías solamente se gravan las que aparezcan en la operación de canje de títulos, por lo cual el impuesto recae más en los socios que en las empresas.

Grecia.- En cuanto a la importancia indirecta en este país, desde 1957, están exentas las transmisiones de inmuebles y no se aplican los derechos de registro en los casos de sociedades anónimas y desde 1959 tampoco a los otros tipos de entidades.

Por lo que se refiere a las plusvalías que se pongan de manifiesto al valorar los elementos del patrimonio se consideran como beneficio, pero se aplaza su tributación si se mantienen en la sociedad resultante con el valor contable que tenían anteriormente.

C A P I T U L O V

RESULTADOS OBTENIDOS

El objeto del presente capítulo es analizar cual ha sido hasta ahora la contribución del régimen tributario especial de concentración de empresas en orden a resolver o por lo menos atenuar el problema de la insuficiente dimensión de las empresas españolas, dando así respuesta a la segunda de las cuestiones que se plantearon inicialmente.

Para ello se ha procedido a examinar en las páginas que siguen el número, la clase de operaciones y la importancia económica de los procesos de concentración de empresas que se han acogido a este régimen desde el año 1958 hasta 1974, prescindiendo de lo sucedido en la etapa precedente, basada en el procedimiento de reducción de tipos establecido por el Decreto de 10 de febrero de 1940 que, como ya se ha indicado en el capítulo anterior, careció de importancia práctica.

Los datos a partir de los cuales se ha elaborado esta parte del trabajo han sido obtenidos por dos procedimientos diferentes: el primero mediante el recurso a las estadísticas publicadas por el Ministerio de Hacienda, especialmente a la obra titulada "Estímulos fiscales a la Concentración de Empresas (1) y el segun-

(1) Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienu

do mediante el examen directo de un número de expedientes de concentración ya resueltos, que puede ser considerado como una muestra del conjunto total.

El trabajo se ha realizado analizando por separado tres aspectos que constituyen el objeto de cada una de las tres secciones en las que se ha dividido el capítulo. La primera se ha destinado al análisis del régimen especial, para comprobar si se ha logrado o ro mejorar la distribución del tamaño de las empresas o si por lo menos se ha contribuido a crear un número suficiente de grandes unidades de producción cuya falta es, como se ha explicado en el capítulo segundo, el rasgo más característico que resulta de la comparación con los tamaños de las empresas de otros países más desarrollados. La sección segunda se ha destinado a exponer las clases de operaciones de concentración efectuadas y su distribución territorial y sectorial. Por último, en la sección tercera, se efectúa un cálculo aproximado del importe que representan las exenciones concedidas

da.- "Estímulos fiscales a la Concentración de Empresas".- Servicio de Publicaciones del Ministerio Madrid - 1972.- En esta obra se recogen estadísticas de las operaciones de concentración de empresas acogidas al régimen especial de tributación y realizadas desde 1958 a 1971.

por los diferentes tributos que recaen sobre las operaciones de concentración llevadas a término durante la vigencia del régimen tributario especial, lo que sirve para confirmar indirectamente su grado de importancia y también la magnitud del obstáculo que representaría la aplicación del régimen general de tributación. Las cifras resultantes no pueden, sin embargo, ser consideradas, por lo menos en su mayor parte, como pérdidas de ingresos por parte de la Hacienda Pública ya que tal como se ha expuesto en el capítulo tercero de no existir un régimen de exenciones la mayoría de los procesos de concentración no hubieran podido llevarse a efecto.

SECCION PRIMERA.- *Efectos sobre la dimensión de las
empresas.*

El objetivo de carácter instrumental que la política económica ha pretendido con el establecimiento de exenciones, bonificaciones y otros estímulos de carácter tributario que se otorgan a las operaciones de concentración de empresas ha sido la reforma del tamaño de las unidades de producción. Podrá afirmarse - que se ha alcanzado este objetivo si se comprueba que el régimen especial de tributación ha promovido o por lo menos permitido la realización de un número de procesos de concentración suficiente para lograr uno de los dos efectos siguientes: 1º que la distribución de los tamaños de las empresas de los diferentes sectores productivos se haya alterado, reduciéndose el porcentaje que representaban las más pequeñas e incrementándose el correspondiente a las empresas medias y grandes, y 2º que en un número importante de sectores productivos se haya conseguido la aparición de un pequeño conjunto de empresas de una dimensión que resulte comparable con la de las empresas europeas de mayor tamaño - dentro del mismo sector.

El primero de estos efectos depende de cual haya sido el número de empresas que hayan participado en los procesos de concentración acogidos al régimen especial durante los años de su vigencia y el segundo de la importancia económica de los procesos aprobados.

1.- Número de empresas concentradas.

La liberalidad del régimen tributario vigente en España para estas operaciones, que progresivamente ha ido ampliando los beneficios concedidos y los supuestos de hecho necesarios para su concesión, de forma tal que no sólo ha eliminado su coste fiscal sino que ofrece también ventajas adicionales de naturaleza tributaria, puede hacer suponer que el total de expedientes promovidos debe haber llegado a una cifra muy elevada y que su número habrá seguido una serie creciente de manera continuada.

La realidad ha sido por el contrario muy diferente, como puede comprobarse por los datos del cuadro número uno, en el que recoge el movimiento de expedientes presentados, total resueltos y resueltos favorablemente cada año desde 1958 hasta 1974, ambos inclusive(2).

(2) Los datos para este cuadro correspondientes a los

CUADRO NUMERO 1

Movimiento de expedientes acogidos al régimen especial.

Años	E. Presentados	E. Resueltos	
		(T)	(Fav.)
1958	11	-	-
1959	6	3	1
1960	23	21	13
1961	12	16	15
1962	20	22	19
1963	12	12	8
1964	16	14	9
1965	50	33	15
1966	26	37	28
1967	33	21	15
1968	105	50	41
1969	56	65	41
1970	31	77	66
1971	26	33	27
1972	60	36	29
1973	51	45	40
1974	42	66	56
T O T A L	580	551	423

=====

La observación más inmediata que sugiere el examen de las cifras del cuadro, es que tanto el número de los expedientes resueltos favorablemente como el del total resueltos y el de presentados es muy reducido. Sin embargo la consecución del primero de los efectos que se han indicado no depende de manera directa del número de procesos de concentración tramitados o aprobados, sino del número de empresas que han intervenido en los mismos, lo que nos obliga a calcular, aunque sea de forma aproximada, el número de ellas. Para esta operación puede recurrirse a los datos publicados que recogen el número total de las empresas concentradas hasta el año 1.971, lo que nos proporciona un número medio de empresas por expediente de 3,03 o bien al examen de la muestra obtenida, que recoge datos hasta el año 1.974, lo que nos da un resultado de 2,7 empresas por operación de concentración. Aún en el caso de considerar la primera de estas cifras, que resulta la más favorable, el total de empresas que quedaría estimado en 1281, constituye un número insignificante en relación con el que sería necesario para lograr el efecto buscado.

años 1958 a 1971 se han tomado de la publicación citada, de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda. Pags. 14 y 20. La serie se ha completado con los datos correspondientes a los años 1972 a 1974.

Las cifras anteriores nos permiten formular una primera conclusión: los empresarios no han apreciado, al menos en número suficiente, las ventajas que podían esperarse de la concentración, lo que está de acuerdo con los resultados obtenidos en el capítulo segundo, en el sentido de que no puede comprobarse la existencia de una relación positiva entre dimensión y eficiencia, cuando ésta se considera desde un punto de vista económico-privado. En consecuencia puede afirmarse que la repercusión que el número total de procesos de concentración acogidos al régimen especial ha tenido sobre la distribución de los tamaños de las empresas ha sido hasta ahora muy poco significativo.

Otro aspecto que se deduce de la observación de los datos del cuadro es que el número de los expedientes presentados, que es medida del interés de las empresas para acogerse a los beneficios del régimen especial, no ha seguido una tendencia creciente de manera continuada, sino que muestra un desarrollo irregular. A lo largo del mismo pueden apreciarse tres periodos en los que se produce un notable incremento en el número de solicitudes de beneficios, que sin embargo vuelve a -

decrecer posteriormente. El primero de estos incrementos se produce en el año 1965 en el que se reciben 50 expedientes frente a los 16 del año 1964, y es consecuencia de la entrada en vigor de la Orden de 5 de abril de 1965; el segundo corresponde al año 1968, en el que se recibieron 105 solicitudes frente a las 33 del año anterior, aumento que se debió a la entrada - en vigor del Decreto-Ley de 26 de julio de 1967 y por último el tercer incremento se produce en 1972, pasándose de los 26 expedientes presentados el año anterior a 60, y es consecuencia de la publicación del Decreto de 25 de noviembre de 1971.

Por lo tanto cada incremento en los beneficios concedidos o cada ampliación de los supuestos de hecho que permiten acogerse a ellos, ha provocado como efecto inicial e inmediato la decisión de un mayor número de empresas a participar en los procesos de concentración, al quedar eliminados o por lo menos reducidos - los obstáculos tributarios que anteriormente les impedían lanzarse a la realización de este tipo de operaciones, pero los efectos de las nuevas disposiciones se han atenuado en todos los casos con mucha rapidez.

2.- Importancia económica de los procesos aprobados.

Para comprobar si el régimen especial de tributación de las concentraciones de empresas ha contribuido a lograr el segundo de los efectos deseados, disponer de por lo menos un pequeño grupo de grandes empresas en el mayor número posible de sectores económicos, se hace necesario investigar cual ha sido la importancia económica de los procesos de concentración aprobados, lo que a su vez implica examinar dos cuestiones: 1ª la dimensión de las empresas resultantes y la parte de la misma que es consecuencia de la operación de concentración y 2ª el grado de vinculación de las empresas participantes en cada proceso para determinar si se trata de una operación jurídico-formal o si es una verdadera concentración desde el punto de vista económico.

a.- Dimensión de las empresas resultantes e incrementos producidos por la concentración.

Una primera información sobre esta meteria puede obtenerse calculando el tamaño medio de las empresas resultantes en cada sector económico. El índice de

medida que debe emplearse en este caso es el importe de los patrimonios integrados dado que, recién aprobado el proceso de concentración, las empresas resultantes no han comenzado aún sus operaciones o al menos no lo han hecho con la organización y medios correspondientes a la nueva dimensión, por lo que de los expedientes no han podido obtenerse datos sobre otros índices tales como ventas, valor añadido o personal que - además de utilizarse con mayor frecuencia facilitarían la comparación con los tamaños de otras empresas. Los patrimonios medios de las empresas resultantes hasta - 1971 se recogen en el cuadro número dos (3).

Aunque la información que contiene el cuadro no es suficiente para establecer conclusiones definitivas, de las cifras del mismo parece ya deducirse que el tamaño de las empresas resultantes no es lo bastante importante para conseguir con amplitud el objetivo deseado, pues si bien las dimensiones obtenidas son - grandes en proporción a las empresas españolas de cada

(3) Vid.- Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda.- Op. cit. pág. 36. Cuadro 6. Como puede observarse la clasificación de actividades que se emplea pone de manifiesto una vez más el problema de la falta de uniformidad de criterios entre los diversos órganos de la Administración.

CUADRO NUMERO 2

Patrimonio medio de las empresas resultantes.

<u>Sector</u>	<u>Patrimonio medio</u>
I. Actividades diversas	33.280.750
II. Agua, Gas y Electricidad	3.011.873.715
III. Alimentación	117.826.666
IV. Azucar	673.715.500
VI. Cereales	10.050.000
VII. Combustibles	2.496.252.200
VIII. Construcción, Vidrio y Cerámica	404.474.024
X. Frutos y Productos Hortícolas	38.784.857
XI. Ganadería	90.878.500
XIII. Industrias Químicas	539.361.587
XIV. Madera y Corcho	19.139.500
XV. Metal	781.541.023
XVI. Olivo	160.430.662
XVII. Papel, Prensa y Artes Gráficas	320.233.166
XVIII. Pesca	116.248.583
XIX. Piel	39.959.500
XX. Seguros	19.927.666
XXI. Textil	285.090.349
XXII. Transportes y Comunicaciones	260.809.603
XXIII. Vid, Cervezas y otras bebidas	922.148.658
Explotaciones Agrícolas, Forestales y Ganaderas	86.948.750
Total	<u>739.732.702</u>
Reestructuraciones	325.852.242
TOTAL GENERAL	<u>690.067.047</u>

sector , especialmente en las ramas II, VII y XXIII, siguen sin ser equiparables a las empresas europeas de mayor tamaño en los mismos sectores.

Para obtener conclusiones más firmes se hace necesario completar esa información desde dos puntos - de vista: 1) estudiar la dispersión de los tamaños de las empresas resultantes, 2) determinar la diferencia entre el tamaño de cada empresa resultante y el que te nía la absorbente o la más grande de las que han parti cipado en el mismo proceso de concentración.

La consideración de alguna medida de la dispersión es necesaria porque si su valor es muy grande puede ser que, aunque el tamaño medio de los patrimonios integrados sea reducido, exista alguna empresa - que tenga, sin embargo, la dimensión suficiente desde el punto de vista del objetivo perseguido.

Calcular la diferencia indicada en 2) resulta también obligado porque la misma es precisamente el - efecto atribuible a la concentración, y si no se tuvie ra en cuenta esta circunstancia se imputarían como resultados del proceso integrador, la creación de patrimonios que en algunos casos solo habrán experimentado variaciones insignificantes, como puede apreciarse me

diante la observación de los datos del cuadro número tres, en el que se recogen, referidas a los expedientes de la muestra, las cifras de los patrimonios integrados y el incremento del tamaño a que se ha hecho referencia.

Los datos del cuadro nos permiten calcular el valor medio de los patrimonios integrados en las empresas resultantes y una medida de la dispersión de esos valores, pero además nos posibilitan la estimación de la parte del valor de esos patrimonios que corresponde al incremento logrado con el proceso de concentración, por lo que la información obtenida del mismo resulta más apropiada para elaborar conclusiones respecto al problema que nos ocupa.

El valor medio de los patrimonios integrados que resulta de los expedientes de la muestra es de 2.359.797.024 pesetas, cifra que resulta mucho más elevada que la obtenida en el cuadro número dos. Como medida de la dispersión podemos emplear el recorrido o diferencia entre los valores extremos de la variable, que a pesar de su sencillez resulta la más expresiva en el caso presente. Su valor es igual a 37.929.306.000 resultado de restar de 37.935.306.000 pesetas, importe del patrimonio integrado de mayor tamaño, la cantidad

CUADRO NUMERO 3

Patrimonios integrados e incrementos producidos.

	Total Patrimonio	Incremento en la concentración
1.	7.460.691.008	153.696.911
2.	1.417.820.115	674.777.662
3.	11.500.000	5.500.000
4.	51.005.868	15.005.868
5. (denegado)	---	---
6.	37.935.306.000	15.876.382
7.	9.000.000	4.500.000
8. (denegado)	---	---
9.	141.385.830	54.300.027
10.	261.897.922	66.244.000
11.	20.000.000	10.000.000
12.	4.032.639.423	431.195.328
13.	87.560.725	28.145.611
14.	11.115.619	3.145.174
15.	14.428.283	6.384.944
16.	7.731.719.483	424.745.386
17.	16.880.000	40.560.000
18.	486.566.927	20.550.185
19.	907.118.226	105.101.459
20.	1.522.941.769	70.000.000
21.	675.000.000	75.000.000
22.	1.033.653.643	109.041.000
23.	49.620.921	16.531.000
24.	333.304.642	102.900.000
25.	36.453.756	20.010.000
26.	329.285.053	198.494.922
27.	6.000.000	4.500.000
28. (desistido)	---	---
29.	145.308.373	35.017.999
30.	1.164.424.116	8.486.547
31.	33.688.974	11.280.000

de 6.000.000, importe del patrimonio de la empresa de menor dimensión. Esta cifra pone de manifiesto la poca concentración de los datos en torno a la medida y en consecuencia la escasa significación de ésta. La enorme diferencia entre los valores medios de los patrimonios integrados obtenidos en los datos de los cuadros dos y tres, se debe por una parte a esa circunstancia y por otra al hecho de que en el primero de ellos sólo se han incluido datos hasta 1971, mientras que la muestra obtenida, cuyos valores se utilizan en el segundo, comprende datos hasta 1974 y en esos años se ha producido un cierto incremento general en el tamaño medio de las empresas participantes y en particular, en ese mismo periodo, se ha acogido al régimen especial de concentración una empresa que ha resultado incluida en la muestra obtenida, cuyos datos figuran en el número 6 del cuadro, y cuyo patrimonio supera en más de cinco veces al de la empresa que le sigue y a la que se debe la parte más importante del crecimiento del valor medio obtenido en segundo lugar y ello aunque el aumento de tamaño causado específicamente por esa concentración sea sin embargo insignificante (inferior al uno por mil del importe total del patrimonio integrado).

Además los dos patrimonios que le siguen en importancia corresponden en realidad a una misma empresa, que ha participado en dos procesos de concentración diferentes, que también han resultado incluidos en la muestra, lo que influye en que las cifras obtenidas parezcan más favorables de lo que son en realidad.

El estudio de la segunda columna del cuadro pone de manifiesto que el incremento medio de los patrimonios resultantes que puede atribuirse específicamente a los procesos de concentración realizados alcanza una cifra muy baja: 96.821.085 pesetas, lo que representa solamente un 4,10 por ciento del valor medio de los patrimonios.

De la información anterior se deducen las siguientes conclusiones:

1) Dada la enorme dispersión de los valores de los patrimonios integrados en torno al valor medio, puede admitirse que, como caso más bien aislado, alguna de las empresas resultantes alcance una gran dimensión, comparable a las mayores empresas europeas del mismo sector económico, pero en general los tamaños de las empresas resultantes quedan muy lejos de ese objetivo.

2) El efecto que, de forma directa, han provo

cado los procesos de concentración en orden a lograr - ese deseado número de empresas de gran dimensión es, en general, muy pequeño, pues como puede deducirse de los datos del cuadro, los incrementos en el tamaño de las empresas de mayor dimensión son en la mayoría de los - casos muy poco significativos.

b.- Grado de vinculación entre las empresas - participantes.

El estudio de la vinculación entre las empresas que participan en un mismo proceso de concentración se reduce en la mayoría de los casos al de las - participaciones de unas en los capitales de las otras, pues se carece de datos para investigar sobre otros tipos de relaciones que parecen importantes en el caso - de empresas españolas, como la existencia de socios comunes o de relaciones de tipo familiar entre los socios mayoritarios o los empresarios.

Los resultados del examen de los expedientes de concentración que integran la muestra obtenida y - que contienen datos suficientes para el estudio de esta cuestión, son los señalados en el cuadro número 4.

Los datos anteriores muestran que más de un - veinte por ciento de los expedientes corresponden a -

CUADRO NUMERO 4

<u>Tipo de vinculación</u>	<u>Nº</u>	<u>%</u>
Dominio total (100 % del capital)	9	32,14
Dominio mayoritario (más del 50 %)	3	10,72
Dominio minoritario (hasta 50 %)	3	10,72
No se aprecia relación	13	46,42
	<hr/>	<hr/>
Total aprobados	28	100,00
No aprobados	3	
	<hr/>	
Total muestra	31	

operaciones de absorción de empresas cuyo grado de vinculación a la absorbente es total. Aunque las operaciones de este tipo pueden suponer en algunos casos una mayor racionalización de las explotaciones, su significación desde el punto de vista económico no será en general importante y lo mismo sucede, aunque en menor grado, con las que se integran en el segundo de los grupos y que suponen un diez por ciento del total. En estos casos hay que admitir la posibilidad de que la operación de concentración puede en algunas ocasiones tener por objeto eludir el gravamen sobre las plusvalías

que pueden manifestarse en los elementos del activo o más recientemente lograr la concesión de los beneficios de la Ley de Industrias de Interés Preferente. - En definitiva los efectos sobre la dimensión y la eficacia de las empresas que cabe atribuir al régimen tributario especial son, por causa de las vinculaciones entre empresas, menores aún de lo que podrá deducirse del número total de expedientes que se han resuelto.

3.- Causas de la insuficiente aplicación del régimen especial.

Consecuencia de lo expuesto en los dos números anteriores es que si bien el régimen tributario especial para la concentración de empresas ha contribuido algo a la solución del problema de la dimensión de la empresa española al hacer posible la realización práctica de operaciones de este tipo, sus efectos totales sobre el mismo han sido muy poco importantes.

Las razones que suelen aducirse con mayor frecuencia como explicación de la falta de interés de los empresarios individuales o sociales por las operacio-

nes de concentración, a pesar de que su coste tributario es prácticamente nulo y de que pueden incluso obtenerse otras ventajas adicionales de esta misma naturaleza, son dos: 1ª. que los expedientes son lentos y dificultosos y 2ª. que la legislación especial, en particular por lo que se refiere a la exención de las plusvalías, se aplica con criterios muy restrictivos (4).

Por lo que se refiere al primer aspecto se -
señala que casi nunca se cumplen los plazos previstos en las normas y que en todo caso la duración total no debería ser superior a tres meses o como máximo a -
seis, que es el límite general fijado por la Ley de -

(4) Vid. entre otros.

- Seminario de Hacienda de la Sociedad de Estudios y publicaciones.- Madrid 1966. Págs. 74 y 76.
- J.M. Martín Oviedo.- Conferencia titulada "Problemática fiscal de las concentraciones de Empresas". Madrid 1969.
- Francisco Prieto Marsal.- Rev. Innovación - Empresa.- Instituto de Racionalización del Trabajo.- Madrid 1971. Mes Enero.- Págs. 25 a 32.
- Mariano Daranas Peláez.- Concentración de Empresas y defensa de la competencia.- Colegio Universitario San Pablo (C.E.U.).- Madrid 1972. Págs. 259 y 260.
- Manuel Azpelicueta Ferrer.- La Dimensión de la - Empresa industrial Española.- Boletín de Estudios Económicos.- Universidad de Deusto.- Vol. XXVII.- Diciembre 1972.- Nº 87. Pág. 818.

Procedimiento Administrativo (5) Para examinar la posible certeza de estas afirmaciones se ha recurrido a comprobar la duración de la tramitación total de los expedientes que integran la muestra obtenida. Los resultados son los siguientes:

CUADRO NUMERO 5

<u>Duración</u>	<u>Número de expedientes.</u>	<u>% s/total</u>
Hasta 3 meses	0	-
Más de 3 y menos de 6 meses	1	3,33
Más de 6 y menos de 9 "	3	10,--
Más de 9 y menos de 12 "	13	43,34
Más de 12 y menos de 18 "	9	30,--
Más de 18 y menos de 24 "	3	10,--
Más de 24 "	1	3,--
	<hr/> 30	<hr/> 100,--
S.d.	<hr/> 1	
Total	31	

Los datos expuestos ponen de manifiesto que más de un setenta por ciento de los expedientes se han

(5) Ley de Procedimiento Administrativo de 17 de julio de 1958.- Artº 86.- Párrafo 2.

resuelto en un plazo que oscila entre nueve y dieciocho meses, por lo que es preciso admitir que la objeción señalada es cierta, si bien, dado que la totalidad del proceso para una concentración es, en general, largo y complicado, no parece que esta lentitud en la resolución de los expedientes pueda tener, una importancia decisiva para explicar la falta de interés de los empresarios por este tipo de operaciones, lo que no obsta para que la Administración deba tomar las medidas oportunas para simplificar la tramitación y acortar su duración, efecto que está produciendo ya, según se deduce de la ordenación cronológica de los expedientes de la muestra.

Mayor importancia puede tener la segunda de las circunstancias indicadas puesto que repercute de forma directa en los beneficios que pueden obtenerse y en definitiva en el coste fiscal de la operación de concentración. La aplicación de criterios restrictivos resultaría en principio explicable por el deseo de la Administración Tributaria de evitar que, al amparo de operaciones de concentración de empresas que en algunos casos podrían ser incluso ficticias en cuanto a su significación económica, se consiguiera evadir el gra-

vamen que recae sobre la obtención y posible distribución de las plusvalías producidas por la revalorización de algunos de los elementos del activo fijo de las empresas participantes.

Si en primer lugar nos referimos a los criterios aplicados en general, nos encontramos con que la comparación entre las cifras de los expedientes presentados y la de los resueltos favorablemente, que se han recogido ya en los datos del cuadro número uno, podría dar, en principio, la impresión de que los criterios han sido en principio muy rígidos ya que la diferencia entre ambas es de 157 expedientes, lo que representa un 37,10 por ciento sobre el número total de los aprobados. Sin embargo en esa cifra están incluidos los 29 expedientes que se hallaban en tramitación a finales del año 1974 y los 63 que corresponden a operaciones que no se han llevado a efecto por haber desistido de ello sus promotores. La cantidad resultante es de 65 expedientes denegados, lo que representa un 15,36 por ciento del total aprobado y a pesar de que esta cifra resulte aún importante no justifica por sí sola que pueda hablarse de criterios restrictivos. Por el contrario, de lo expuesto en el capítulo anterior se deduce

que los criterios aplicados para juzgar el cumplimiento de las condiciones exigidas para poder alcanzar las exenciones y beneficios que se otorgan a este tipo de operaciones son muy amplios y que su liberalidad se ha incrementado notablemente en los últimos años. Incluso los criterios para conceder los beneficios de la Ley de Industrias de Interés Preferente se aplican también con liberalidad, pues solo se han denegado en algunos casos en los que la concentración carece de importancia económica y puede parecer únicamente un pretexto para solicitar esos beneficios con destino a futuras ampliaciones y en otros casos poco claros se han reducido a un límite del 50 por ciento, en lugar del 95 que como máximo permite la Ley.

Si en segundo lugar nos referimos a los criterios aplicados respecto de las plusvalías puestas de manifiesto a consecuencia de estas operaciones, el estudio de los expedientes que componen la muestra obtenida, pone de manifiesto que, salvo en los casos en que al amparo de la concentración se pretendía lograr una revalorización general de los elementos del activo o de bienes que no tienen relación directa con el objeto de las empresas especialmente en el caso de terrenos y edifi-

cios, sin que además de esta revalorización resultara imprescindible para la operación de concentración, la actuación más general de la Administración ha sido la de admitir con mucha liberalidad las cifras propuestas por las empresas. En esta línea y como también se ha -- indicado en el capítulo anterior, ha ido prevaleciendo, especialmente en los últimos años, el criterio de aprobar las plusvalías totales y no solo las diferenciales lo que ya hubiera sido suficiente para eliminar el coste fiscal de las operaciones. Este hecho, que puede observarse claramente en algunos de los expedientes examinados, hace que la conclusión que puede formularse es -- la de que ni los criterios generales ni los específicamente aplicados a la valoración de las plusvalías pueden calificarse de restrictivos, sino que por el contrario son muy favorables a las empresas.

Por ello ninguna de las dos circunstancias examinadas hasta ahora puede explicar suficientemente la causa de la escasa aceptación del régimen especial de -- tributación de las concentraciones de empresas. La verdadera causa es diferente y en nuestra opinión reside en los dos hechos siguientes:

1º. Como se ha demostrado en el Capítulo segundo, las ventajas de la concentración desde un punto

de vista económico privado no son tan amplias y sobre todo tan grandes para que compensen suficientemente la pérdida de independencia que muchas veces origina la concentración y sean capaces de provocar un movimiento masivo de las empresas en ese sentido.

2º. El Sistema Tributario, que por la importancia de los gravámenes que recaen sobre las operaciones de concentración las impediría en la práctica de no existir el régimen especial, carece de fuerza en orden a estimular este proceso mediante la concesión de beneficios, dado que los impuestos son solamente un componente entre los numerosos factores positivos de las aglomeraciones del sistema económico (6) y su importancia relativa no es suficiente para ese efecto.

(6) Dieter Pohmer.- "Stenerliche Becinflusoung der Unternehmung Konzentration".- Tomo I de la obra "Die Konzentration in der Wirtschaft.- Berlin 1960. Pág. 1049.

*SECCION SEGUNDA.- Clasificación de las operaciones de
concentración efectuadas.*

Para clasificar los procesos de concentración que se han realizado acogiendo a los beneficios del régimen tributario especial se ha atendido a los siguientes criterios: 1º al tipo de operación efectuada y a la forma jurídica de las empresas resultantes, 2º a la distribución geográfica del domicilio de las mismas empresas y 3º a la actividad económica que constituye su objeto específico.

*1.- Tipo de operaciones y forma jurídica de
las empresas resultantes.*

En primer lugar se ha efectuado la separación de los expedientes correspondientes a procesos de concentración de empresas propiamente dichas de los motivadas por operaciones de reestructuración. La distribución del número total de expedientes aprobados entre ambos grupos se expone en el cuadro número 6.

A su vez, dentro de las operaciones de concentración, se han diferenciado las cuatro clases que se distinguen en el artículo segundo del Decreto 2910/1971,

CUADRO NUMERO 6

Años	Total Expd. aprobados	Concent.	Reestruc.
1958 a 1967	123	123	-
1968	41	32	9
1969	41	28	13
1970	66	56	10
1971	27	26	1
1972	29	29	-
1973	40	40	-
1974	56	56	-
TOTALES	423	370	33

de 25 de noviembre, dado que la ampliación de éstas -
realizada posteriormente no había tenido aún repercu--
sión práctica hasta el 31 de diciembre de 1974. Para -
este trabajo se ha recurrido a los expedientes de la
muestra y el resultado obtenido se expone en el cuadro
número 7.

Los porcentajes del cuadro resultan práctica-
mente equivalentes, en cuanto a su significación, a -

CUADRO NUMERO 7

<u>Tipos de operaciones</u>	<u>Nº de Exp.</u>	<u>%</u>
Fusiones	7	22,58
Absorciones	21	67,75
Segregaciones parciales	2	6,45
Disolución y aportación de elementos patrimoniales	1	3,22
	<hr/>	<hr/>
TOTALES	31	100,00

los que se pueden obtener de las estadísticas del Ministerio de Hacienda (7), referidas al total de expedientes aprobados hasta 31 de diciembre de 1971, teniendo en cuenta que la pequeña disminución que se observa en el porcentaje que representan las fusiones y absorciones en los datos del cuadro es consecuencia del incremento relativo que en los últimos años han tenido los dos tipos restantes de operaciones.

Las cifras obtenidas ponen de relieve la importancia relativa que tienen los procesos de absorción, que representan más de las dos terceras partes del total de concentraciones, información que si se -

(7) Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda.- Op. cit. Cuadro número 4.- Pags. 28 y 29.

examina conjuntamente con la relativa a las vinculaciones entre las empresas participantes que se ha expuesto en la Sección anterior, puede apoyar la conclusión establecida de la falta de capacidad que tienen las medidas tributarias para promover la realización de operaciones de fusión entre entre empresas que no estén ya previamente relacionadas de alguna forma.

Dentro de los procesos de fusión y absorción, la distribución de los tipos de forma jurídica de las empresas participantes se recoge en el cuadro número 8.

Por lo que se refiere a la forma jurídica de las empresas resultantes, de los datos de la muestra obtenida se deduce que en los casos de absorción la totalidad de las empresas absorbentes son sociedades anónimas, mientras que en los procesos de fusión lo son al 85,72 por ciento y el 14,28 por ciento restante corresponde a sociedades limitadas, aunque estos últimos porcentajes no pueden considerarse muy significativos dado que se han obtenido a partir de un número muy pequeño de expedientes de fusión.

Los datos anteriores ponen de manifiesto la importancia que en términos relativos tiene la participación de las empresas individuales en los procesos de

CUADRO NUMERO 8

<u>Tipos de empresas participantes</u>	<u>% s/total</u>
I. Fusiones:	
- Sociedades anónimas	27,38
- Sociedades limitadas	5,69
- Sociedades regulares colectivas	3,79
- Empresas individuales	63,14
II. Absorciones:	
- Sociedades anónimas	97,30
- Sociedades limitadas	0,63
- Sociedades regulares colectivas	0,82
- Empresas individuales	1,25

fusión y la participación casi exclusiva de las sociedades anónimas en los de absorción. El número de empresas con forma jurídica de sociedades limitadas y regulares colectivas que han intervenido en ambos tipos de procesos de concentración es casi insignificante y el de Sociedades Comanditarias es nulo, lo cual no puede resultar extraño por lo que se refiere a los dos últimos tipos de entidades citados, pero si por lo que -

respecta a las sociedades limitadas cuya importancia relativa, dentro del conjunto de las sociedades y entidades es mucho más elevado, como puede comprobarse por los datos del cuadro número 9, elaborado a partir del Censo de Sociedades y Entidades publicado por el Ministerio de Hacienda (8) y cuyos datos, que se refieren a la situación a 31 de julio de 1972, se han actualizado hasta 31 de diciembre de 1974.

CUADRO NUMERO 9

Tipo de Sociedad o entidad	Nºtotal	% s/total	
S.A.	86,684	75,46	65,31
S.L.	25,143	21,88	18,95
S.R.C.	2,792	2,43	2,10
S. Comand.	269	0,23	0,20
Total Sociedades	114,888	100,--	86,56
C.B.	1,425		1,07
Coop.	13,724		10,35
Asociaciones	2,690		2,02
Total	132,727		100,--

(8) Centro de Proceso de Datos del Ministerio de Hacienda.- Censo de Entidades Jurídicas.- Madrid 1973

Los datos anteriores nos permiten dar un soporte numérico a la afirmación de que los procesos de concentración tienden a incrementar la importancia relativa del número de sociedades anónimas, cuya forma jurídica es más apta para acoger a las empresas resultantes que naturalmente tienen una mayor dimensión. El efecto producido sobre la distribución de las formas - jurídicas de las sociedades es sin embargo inapreciable, dado lo reducido del número de expedientes de concentración tramitados.

2.- Distribución territorial.

La distribución provincial de las operaciones de concentración efectuadas, atendiendo al domicilio de la empresa resultante, se recoge en la primera columna del cuadro número 10.

De los datos de la misma se deduce que la mitad de las empresas resultantes tienen su domicilio en Madrid y Barcelona y que a las cinco provincias que figuran en primer lugar corresponde el 68,82 por ciento mientras que a las treinta que tienen menor número de expedientes, o incluso ninguno, les corresponde solamente un 7,73 por ciento.

CUADRO NUMERO 10

Provincia	Sociedades resultantes (%)	Total Sociedades (%)
Madrid	33,24	28,52
Barcelona	16,79	25,06
Vizcaya	10,08	3,67
Oviedo	4,69	0,97
Valencia	4,02	4,92
Alicante	2,68	2,72
Valladolid	2,68	0,65
Pontevedra	2,01	1,41
Sevilla	2,01	2,59
Zaragoza	2,01	1,93
Castellón	1,67	0,93
Guipuzcoa	1,67	2,08
Navarra	1,67	0,73
Canarias (las dos Pro- vincias)	1,34	2,83
Jaén	1,34	0,39
Murcia	1,34	0,91
Baleares	1,01	3,20
La Coruña	1,01	1,08
Salamanca	1,01	0,36
Resto provincias	7,73	16,05
TOTAL . . .	100,--	100,--

La comparación de estos datos con los que expresan la distribución provincial del número total de sociedades, que figuran recogidos en la segunda columna del mismo cuadro, nos permite formular algunas conclusiones interesantes en relación con la tendencia - que sigue la localización de las empresas que resultan de los procesos de concentración. La consideración conjunta de ambas series de datos pone de manifiesto los siguientes hechos.

1°. El porcentaje que representa el número de empresas resultantes de la concentración que se han domiciliado en las provincias con menor cantidad de procesos de este tipo es muy inferior al que corresponde al número total de sociedades domiciliadas en las mismas.

2°. En la mayoría de las provincias que figuran en las primeras filas del cuadro número 10 la relación entre los porcentajes citados es la contraria, es decir que el número de empresas resultantes de la concentración que se ha domiciliado en ellas representa - un porcentaje superior al del total de sociedades de las mismas provincias. Este hecho se advierte con mayor intensidad en los casos de Madrid, Vizcaya y Oviedo,

mientras que Barcelona constituye la excepción más notable al haber recibido un número de empresas resultantes muy inferior al que le correspondería en proporción al número total de sociedades allí domiciliadas, lo que podría ser consecuencia de una actitud más individualista de los empresarios, que se ha traducido en un menor número de procesos de concentración.

3°. En las restantes provincias intermedias las diferencias entre ambos porcentajes no son muy expresivas de las posibles variaciones de la tendencia localizadora de las empresas dado el pequeño número de expedientes de concentración correspondientes a cada una de ellas.

Todo ello nos permite formular la conclusión de que los procesos de integración de empresas acogidas al régimen especial de tributación, están ejerciendo en general una influencia concentradora desde el punto de vista de la distribución territorial de las empresas, ya que, con la excepción indicada, sus domicilios se desplazan a provincias de mayor importancia económica,

Los efectos de esta tendencia son sin embargo muy reducidos a consecuencia del escaso número total de expedientes de concentración que se han llevado a

término.

3.- *Distribución sectorial.*

La distribución del número total de procesos de concentración, atendiendo a la actividad que constituye su objeto específico se recoge en el cuadro número 11.

CUADRO NUMERO 11

Distribución Sectorial de las Empresas Resultantes.

Sector	% Empresas
I. Actividades diversas	1,65
II. Agua, Gas y Electricidad	10,74
III. Alimentación	4,95
IV. Azucar	1,65
VI. Cereales	2,08
VII. Combustibles	2,08
VIII. Construcción, Vidrio y Cerámica	8,26
X. Frutos y Productos Hortícolas	2,89
XI. Ganadería	1,65
XII. Industrias Químicas	9,09
XIV. Madera y Corcho	1,65
XV. Metal	21,90
XVI. Olivo	0,83
XVII. Papel, Prensa y Artes Gráficas	4,95
XVIII. Pesca	4,95
XIX. Piel	0,83
XX. Seguros	1,24
XXI. Textil	8,68
XXII. Transportes y Comunicaciones	3,31
XXIII. Vid, Cervezas y otras bebidas	3,31
Explotaciones Agrícolas, Forestales y Ganaderas	3,31
TOTAL	100,--

*SECCION TERCERA.- Evaluación de las exenciones y benefi
cios concedidos.*

Esta parte del trabajo se ha destinado a calcular de forma aproximada las cuotas que tendrían que haber sido ingresadas por los principales tributos que recaen sobre las operaciones de concentración de empresas, si estas se hubieran realizado en el supuesto de no estar acogidas al régimen especial de tributación. Conviene insistir nuevamente en el hecho de que las cifras resultantes no pueden considerarse como cantidades dejadas de percibir por el Tesoro, dado que la mayor parte de los procesos de concentración no se hubieran llevado a término de no habérseles otorgado las exenciones y bonificaciones previstas en el régimen especial. La utilidad de este cálculo reside en mostrar de forma indirecta la importancia económica de las operaciones efectuadas y confirmar, en su caso, la magnitud del obstáculo que representaría el sistema tributario, para que las empresas pudieran realizar este tipo de operaciones, en el supuesto de que no se hubiera establecido ningún tipo de exención o reducción en los impuestos.

La estimación de las cuotas se hace difícil

por la existencia de un conjunto de problemas que en unos casos tienen su origen en los documentos fuente empleados y en otros en la técnica seguida. Los principales problemas y las soluciones adoptadas para evitar sus efectos son los siguientes:

1º. Por lo que se refiere a las cuotas que hubieran correspondido a las operaciones gravadas por el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (9) los datos obtenidos de cada proceso de concentración son suficientes para liquidar el gravamen por la constitución de la nueva entidad o la ampliación de la absorbente y el traspaso en bloque de los patrimonios de las empresas participantes, pero no para liquidar el concepto de adjudicaciones en pago o para pago de deudas o de su asunción, ya que por no conocerse con exactitud la naturaleza de los bienes transmitidos en contrapartida no puede determinarse con precisión el tipo aplicable. Por ello se ha hecho necesario introducir el supuesto de que se trata en todo caso de los conceptos incluidos en el número 2 de la Tari

(9) En las cifras correspondientes a este tributo figurarán incluidas las que se habrían devengado por el extinguido Impuesto de Derechos Reales.

fa del Impuesto (10), lo que sin duda constituye el hecho más frecuente, por que no se ocasiona una alteración importante de las cifras finales.

2º. Los datos obtenidos de cada proceso son también suficientes para calcular la cuota que hubiera debido ingresarse por el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, correspondiente a las plusvalías necesarias que se hayan puesto de manifiesto durante las operaciones de concentración aprobadas. Por el contrario, no son suficientes para calcular la parte de esas plusvalías que haya podido ser objeto de distribución y en consecuencia se carece de información para determinar la base imponible por ese concepto, cuya trascendencia es mucho menor que la de los anteriores, dada la escasa importancia relativa de las cuotas que hubieran correspondido al mismo, para cuyo cálculo se ha recurrido a las cifras publicadas por el Ministerio de Hacienda (11).

(10) Transmisiones onerosas de bienes muebles y semovientes, créditos y derechos no especificados expresamente en otro número de la Tarifa.

(11) Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda.- Op. cit.- Pág. 40.- Cuadro nº 7.

3°. Igualmente los datos disponibles son insuficientes para calcular las cuotas correspondientes a las operaciones complementarias, cuya cuantía tampoco tiene mucha importancia relativa y para cuya estimación se ha recurrido al mismo procedimiento que en el caso anterior.

3°. Las bases imponibles por los diversos tributos varían mucho de unos procesos de concentración a otros, por lo cual se produce una gran dispersión de los valores en torno a su media, lo que complica la estimación dado que para alcanzar un grado de fiabilidad muy elevado sería necesario computar datos de la casi totalidad de las operaciones de concentración aprobadas, lo que no resulta posible en la práctica.

En el caso del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y en el del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, el proceso seguido para la estimación es el siguiente:

1°. Se ha calculado la cuota correspondiente a cada concepto, que hubieran producido los procesos de concentración que figuran incluidos en la muestra. Los resultados de este cálculo se recogen en los cuadros nú

meros doce y trece.

2º. Se han calculado la media aritmética y la desviación típica de los datos de la muestra y teniendo en cuenta que por ser el tamaño de esta superior a 30, podemos considerar que se comporta como una distribución normal con media, la de la población y con desviación típica la de la población dividida por la raíz cuadrada del tamaño de la muestra, la estimación de los totales correspondientes a la población se ha realizado de la siguiente forma:

$$T = N \bar{x}$$

$$\sigma = \frac{N.s}{\sqrt{n}}$$

Siendo T el total buscado, \bar{x} la media aritmética de la muestra, σ la desviación típica del total, s la de la muestra, N el tamaño de la población y n el de la muestra.

3º. Para confirmar, en su caso, la impresión sobre la reducida significación de los valores medios y del total estimado, se han calculado los límites dentro de los que, con un coeficiente de probabilidad del 95 por ciento, se debe encontrar el valor del total, intervalo que viene dado por

$$(T - 2\sigma , T + 2\sigma)$$

Por lo que se refiere al Impuesto sobre las Rentas del Capital, la estimación de las cuotas correspondientes se ha realizado atendiendo a la proporción que estas representan respecto de las del Impuesto sobre Sociedades, según los datos publicados a los que ya se ha hecho referencia.

Por último, para calcular las cuotas correspondientes a otros conceptos se ha recurrido a la cantidad media por expediente que se obtiene de la misma publicación.

Los resultados de la estimación en cada uno de los impuestos citados se exponen en el cuadro número catorce.

CUADRO N° 12

Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

	<u>Cuota Transm. Patrimonial</u>	<u>Cuota Adjudicac. Pago Deudas.</u>	<u>Cuota Ampliac. Posterior</u>
1	4.274	8.080	
2	18.765	40.523	
3	201	0	
4	1.334	0	
5	---	---	
6	888	3.291	
7	250	86	
8	---	---	
9	1.510	2.660	
10	1.842	1.707	
11	556	544	
12	11.991	---	
13	782	4.050	285
14	87	82	
15	224	376	
16	11.812	10.978	
17	1.128	868	
18	572	559	
19	2.923	13.200	
20	1.947	---	
21	18.772	---	
22	3.032	2.692	
23	460	---	
24	8.343	8.923	5.562
25	556	1.087	694
26	5.520	4.552	
27	138	0	
28	---	---	
29	974	635	1.391
30	236	794	
31	314	---	

CUADRO N° 13

Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás
Entidades Jurídicas.

Cuota Total Plusvalías

1	56.566
2	18.725
3	0
4	0
5	---
6	0
7	0
8	---
9	0
10	30.282
11	0
12	9.384
13	0
14	0
15	0
16	45.855
17	13.980
18	2.585
19	23.088
20	0
21	19.070
22	25.385
23	1.831
24	0
25	0
26	27.116
27	0
28	---
29	2.105
30	0
31	5.746

CUADRO NUMERO 14

Estimación de las exenciones y bonificaciones concedidas.

I. Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y A.J.D.	
a.- Por la constitución de la nueva entidad o ampliación de la absorbente y la transmisión de los patrimonios	1.502.042.544
b.- Por adjudicaciones para pago deudas	1.943.721.378
c.- Por ampliaciones de capital posteriores	119.829.555
Total Impuesto sobre Transm.	3.565.593.477
Lim.(1.086.226.022, 6,093.038,043)	
II. Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás entidades Jurídicas.	
Obtención plusvalías	3.601.965.806
Lim.(1.988.177.951, 6.523.730.071)	
III. Impuesto sobre la Renta del Capital.	
Distribución plusvalías	138.675.683
IV. Otros conceptos.	
Operaciones varias	212.919.165

C O N C L U S I O N E S

Aunque al final de cada uno de los capítulos precedentes se han ido exponiendo las consecuencias deducidas de los estudios e investigaciones realizadas, se estima aconsejable, aún a riesgo de efectuar alguna repetición, presentar un resumen de las conclusiones, que permita obtener fácilmente una visión de conjunto de los resultados del trabajo.

La presente investigación se ha planteado fundamentalmente dos temas: 1º) Comprobar si las ideas que han servido de soporte para la implantación y posterior desarrollo de un régimen tributario especial para las operaciones de concentración de empresas, están o no su ficientemente apoyadas en consideraciones teóricas y si han sido confirmadas por los estudios empíricos realiza dos y 2º) Analizar los efectos conseguidos por el régimen tributario especial durante los años de su vigencia, en especial los que se refieren a su posible contribución para resolver, aunque sea parcialmente, el problema de la insuficiente dimensión de las empresas españolas.

El primero de estos objetivos ha exigido anali zar la consistencia de las tres ideas siguientes:

1) Que las variaciones en la dimensión de las

empresas van seguidas de cambios en el mismo sentido, en cuanto a su eficiencia.

2) Que la dimensión de las empresas españolas es insuficiente.

3) Que el sistema tributario constituye, en cuanto se refiere a sus normas generales, un obstáculo insalvable para los cambios en la dimensión de las empresas por medio de la concentración.

Respecto a la primera de estas ideas, el estudio nos lleva a la conclusión de que ni la teoría ni los trabajos empíricos realizados permiten que se confirme, en ninguno de los sectores examinados, la existencia de una relación significativa entre las variaciones de la dimensión y las de la eficiencia, que se mantenga para todos los tamaños de las empresas.

En cuanto a la segunda, la dimensión de las empresas españolas resulta, en efecto, muy reducida, como lo atestigua el porcentaje que representan las pequeñas y medianas respecto del total, pero estos porcentajes son análogos a los que se observan en otros países más desarrollados. La diferencia más importante respecto de éstos puede atribuirse al hecho de que se carece de un pequeño conjunto de grandes empresas cuya dimensión sea

comparable a las mayores europeas del mismo sector, pero esta circunstancia se debe, al menos en parte, a las más reducidas posibilidades de mercado que se ofrecen ante las empresas españolas por motivos que son independientes de su propia actuación.

En cuanto a la tercera de las ideas el estudio realizado confirma que de no existir un régimen especial de exenciones y bonificaciones, el sistema tributario constituiría, en la mayoría de los casos, una barrera insalvable que impediría en la práctica la utilización de la concentración de empresas como medio para incrementar la dimensión de las unidades de producción.

De lo expuesto hasta ahora en relación con el primero de los dos objetivos señalados se desprenden dos conclusiones:

1ª. El establecimiento de un régimen tributario especial para las concentraciones de empresas que elimine totalmente el coste fiscal de estas operaciones está totalmente justificado, ya que las empresas deben poder buscar con entera libertad y sin costes adicionales la dimensión que, en su momento, les resulte más aconsejable.

2ª. El establecimiento, con carácter general para las empresas de cualquier tamaño y sector, de estí

mulos positivos de carácter tributario, que proporcionen una ventaja adicional a la realización de operaciones de concentración carece, por el contrario, de justificación adecuada, ya que si el proceso proyectado es conveniente en un caso concreto los intereses de los empresarios deben ser suficientes para que, una vez eliminado el coste fiscal de la operación, ésta se lleve a término y, si no lo es, los estímulos tributarios o no tendrán ningún efecto o impulsarán operaciones no convenientes.

En cuanto al segundo de los objetivos, el estudio realizado pone de manifiesto que el régimen especial de tributación de las concentraciones ha permitido la realización de una serie de operaciones que de otra forma no hubieran podido llevarse a término. A través de ello se han conseguido en principio los siguientes efectos:

- 1) Mejorar la distribución del tamaño de las empresas ya que se ha contribuido a reducir el número de las pequeñas y medianas y se ha permitido la formación de algunas grandes unidades.

- 2) Incrementar la concentración geográfica de los domicilios de las empresas, dado que, en general, las resultantes residen en provincias de mayor importan-

cia económica.

3) Aumentar la proporción que representa el número de sociedades anónimas respecto del de los restantes tipos de sociedades.

Sin embargo, como el número total de operaciones de concentración que se han acogido a los beneficios del régimen tributario especial ha sido muy reducido, todos los efectos citados han sido prácticamente inapreciables y por consiguiente la conclusión definitiva es que su contribución en orden a resolver el problema de la dimensión de la empresa española es casi nula.

Las principales causas de la falta de interés de los empresarios por el régimen especial y, en definitiva, por las operaciones de concentración no son ni la lentitud administrativa, aunque exista, ni los criterios aplicados, que han sido en todo caso muy liberales, sino los dos hechos siguientes: 1) Las ventajas de la concentración no son muy claras en muchas ocasiones y no compensan, desde el punto de vista económico privado, las dificultades que lleva consigo la operación, incluida la posible pérdida de independencia a consecuencia de la misma y 2) La influencia de los posibles estímulos positivos es muy reducida, es decir que la im-

portancia de los instrumentos de carácter tributario, que es muy grande a la hora de poder impedir las concentraciones, resulta muy pequeña a la hora de actuar en sentido contrario.

De lo expuesto en el trabajo se deducen también algunas orientaciones que pueden servir de base al futuro desarrollo de las exenciones y demás beneficios tributarios que se otorgan a las concentraciones de empresas y que son las siguientes:

1ª. El Regimen tributario especial debe tender hacia la consecución de la neutralidad impositiva de manera que el coste fiscal de las operaciones de concentración quede totalmente eliminado, pero sin que tampoco se obtenga ninguna ventaja por este motivo. Los beneficios o incentivos que por razones de desarrollo regional o sectorial o de otra naturaleza resulten convenientes, deben concederse por disposiciones independientes de las que se establezcan con carácter general para las concentraciones.

2ª. El procedimiento para gozar de los beneficios de la concentración debe ser automático, sin requerir aprobación previa, lo cual exige que las disposiciones correspondientes expresen con precisión los crite-

rios a seguir, especialmente en lo referente a la valoración de las empresas y sus elementos patrimoniales con el fin de evitar que se utilice para eludir los impuestos sobre las plusvalías, lo que en todo caso se asegura mediante la posibilidad de la comprobación inspectora.

3^a. La neutralidad impositiva respecto de estas operaciones debe extenderse, en lo posible, al campo internacional mediante el recurso a los convenios bilaterales, único procedimiento que resulta posible actualmente.